

COPPEAD/UFRJ

RELATÓRIO COPPEAD Nº 153

UM ESTUDO SOBRE AS BARREIRAS
À EXPORTAÇÃO DE CALÇADOS
BRASILEIROS

Kleber F. Figueiredo*
Luis F. Fadigas de Almeida**

Junho de 1985

* Professor da COPPEAD - Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa
em Administração da UFRJ.

** Mestre pela COPPEAD/UFRJ.

1 - INTRODUÇÃO

O crescimento da dívida externa brasileira nos últimos anos deve-se, em parte, ao sistemático déficit verificado na balança de pagamentos. O principal instrumento utilizado pelas autoridades governamentais no sentido de reduzir aquele déficit é o aumento das exportações para dessa forma conseguir uma melhoria na balança comercial, que apresentou em 1984 um superávit record de US\$ 13 bilhões, exatamente o dobro do saldo verificado um ano antes.

Evidentemente, nem todos os segmentos econômicos são capazes de gerar volumes significativos de divisas através do mecanismo da exportação. Ao lado dos tradicionais produtos básicos como café, soja e açúcar, alguns setores industriais têm demonstrado notável potencial de contribuição ao esforço exportador, sendo um deles o setor produtor de calçados.

A importância do setor calçadista reside também no fato de reunir condições bastante favoráveis à consecução da política social do governo, no sentido de gerar oportunidades de emprego nas áreas mais carentes e de desconcentrar a indústria, uma vez que é um setor onde a mão-de-obra é um fator intensivamente usado e cujas regiões produtoras estão localizadas fora dos grandes centros industriais. Por outro lado, o setor é formado basicamente por empresas de capital nacional, cujo fortalecimento é uma das metas prioritárias do governo.

Ao se analisar a história das exportações brasileiras de calçados, constata-se que uma série de fatores externos às empresas tiveram especial participação na evolução do volume exportado. Entretanto, pouco se conhece sobre aspectos internos das empresas exportadoras. São capazes de exportar mais? Que dificuldades enfrentam neste sentido? São os incentivos governamentais coerentes com estas dificuldades?

O objetivo desta pesquisa foi buscar respostas para estas perguntas. Concretamente, o estudo procurou identificar os principais obstáculos ao aumento das exportações, como percebidos pelas empresas brasileiras produtoras e exportadoras de calçados e determinar em que medida certas características diferenciadoras como o porte da empresa, a experiência na atividade de comércio internacional e o envolvimento com exportações influem na percepção das barreiras que limitam a expansão das exportações.

2 - AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CALÇADOS

O setor produtor de calçados no Brasil apresentou, a partir de 1969, um notável desempenho na pauta de exportação de manufaturados. Apenas para se ter uma noção, nos últimos cinco anos o volume de exportações passou de menos de 400 milhões de dólares em 1980 para mais de 900 milhões em 1984, [1] representando, neste último ano, 6,5% de todas as exportações de produtos manufaturados. Esse impulso ao desenvolvimento das exportações de calçados deveu-se a certos fatores de caráter político, social, econômico e legal, provenientes do meio-ambiente externo ao setor. De acordo com Schmidt (1976), as empresas brasileiras do setor calçadista foram empurradas para o comércio internacional pela falta de oportunidade no mercado interno gerada pela crise de 1968/1969 e, simultaneamente, puxadas para ele, em virtude das condições excepcionalmente favoráveis vigentes na época no mercado internacional de calçados, oportunidades surgidas quando os dois grandes produtores e exportadores mundiais de calçados de couro — Itália e Espanha — mostraram-se incapazes de atender à demanda crescente por esses produtos no mercado americano. Neste contexto convém destacar a atuação dos importadores americanos e das *trading-companies* japonesas, que realizaram a comercialização dos produtos propriamente dita. A indústria brasileira de calçados não se encontrava organizada para a exportação, fazendo com que os intermediários estrangeiros viessem suprir essa deficiência. Eles tomaram a si a tarefa de distribuir e promover o produto no exterior, enquanto que ao fabricante brasileiro coube apenas, de uma maneira geral, uma atuação passiva e praticamente sem riscos, nem mesmo financeiros, igualmente assumidos pelo importador.

Outro fator importante no incremento das exportações de calçados foi a concessão, por parte do Governo, de estímulos fiscais e creditícios ao desenvolvimento das exportações de manufaturados. Tais incentivos possibilitaram que os calçados brasileiros se tornassem competitivos, em termos de preço nos mercados externos,

superando, inclusive, o acréscimo nos custos provenientes do transporte aéreo das mercadorias.

Se externamente as condições foram favoráveis, havia um desconhecimento quase completo sobre a estrutura interna das empresas e de suas condições para manter ou aumentar os volumes exportados. Pouco se sabia sobre a natureza dos problemas enfrentados e se estes problemas eram os mesmos para todas as empresas. Por outro lado, era difícil avaliar a sistemática de incentivos à exportação sem saber se estava ou não direcionada à resolução de problemas específicos do setor. A contribuição deste estudo foi no sentido de esclarecer questões como estas.

3 - METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada junto a 112 empresas que faziam parte de um total de 206 empresas cadastradas na Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, em 1978. Para melhor utilização dos recursos disponíveis, aproveitou-se a concentração geográfica do setor e contatou-se com 171 empresas localizadas em apenas três regiões. Por uma série de razões, não foi possível recolher dados em todas as empresas contatadas. As entrevistas, todas pessoais e mediante questionário estruturado, tiveram uma duração em torno de uma hora e dez minutos e o entrevistado foi o proprietário ou o diretor comercial ou o diretor de exportações, quando havia este cargo na empresa. Em poucos casos a entrevista foi concedida por outros executivos como o diretor de produção ou o diretor financeiro. (Almeida, 1983).

A figura 1 proporciona uma visão gráfica da relação entre o número de empresas do universo, de empresas contatadas e de empresas entrevistadas.

O instrumento de coleta de dados estava constituído de três partes:

- . Na primeira procurou-se obter informações gerais sobre as empresas, basicamente aquelas referentes às variáveis de controle: número de empregados, tempo na atividade exportadora e dados de faturamento;
- . Na segunda parte pediu-se a cada entrevistado que citasse os principais obstáculos percebidos pela empresa e que dificultavam o aumento das exportações;
- . Na terceira parte ofereceu-se ao entrevistado uma lista com trinta e quatro possíveis obstáculos que os pesquisadores identificaram na literatura sobre exportação ou em outras pesquisas, para que ele respondesse se cada um dos obstáculos era ou não percebido pela empresa como tal ou se já havia sido superado.

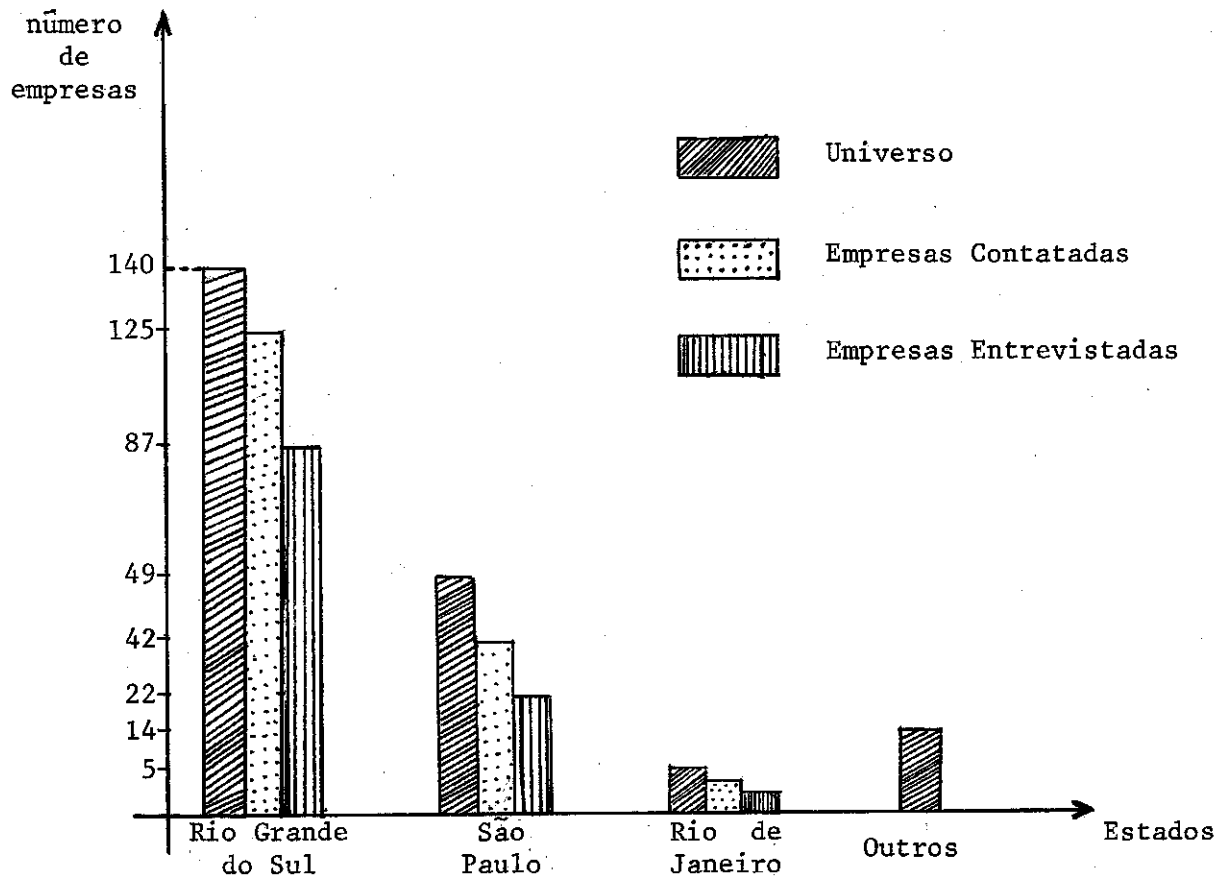


FIGURA 1

Convém salientar a diferença entre as duas últimas partes, pois as respostas espontâneas têm mais peso do que aquelas oferecidas no questionário, por representarem, evidentemente, os obstáculos mais presentes na mente dos entrevistados.

Para verificar se os obstáculos eram percebidos, de forma distinta, por empresas de características distintas, foram utilizadas três variáveis de controle obedecendo ao seguinte esquema conceitual:

- . Número de Empregados — Esta variável foi escolhida em função da suposição de que o porte da empresa influi na percepção dos obstáculos à obtenção de oportunidades no exterior. Além disso, como existem organismos de apoio a pequenas e médias empresas, julgou-se relevante conhecer as dificuldades enfrentadas por estes segmentos de empresas;
- . Número de anos em que a empresa tem exportado — Esta variável é um indicador da experiência da empresa com o comércio exterior. A suposição foi a de que os obstáculos mudam à medida que os anos passam e que as empresas mais experientes são as que apresentam a maior frequência para a opção "já superado" em cada um dos obstáculos apresentados aos entrevistados;
- . Percentual médio das exportações sobre o faturamento total — Esta variável é um indicador quantitativo do envolvimento da empresa com a atividade exportadora. A suposição na qual se baseou a escolha dessa variável foi a de que à medida que a empresa exporta mais, ela supera alguns obstáculos mas passa a enfrentar outros até então inexistentes.

A partir desse modelo conceitual foram enunciadas as

seguintes hipóteses nulas:

- $H_{0,1}$: O número de empregados, representando o porte da empresa, não está relacionado com a percepção dos obstáculos ao incremento das exportações.
- $H_{0,2}$: O ano de início das exportações, tomado como um indicador da experiência da empresa nessa atividade, não está relacionado com a percepção dos obstáculos ao incremento das exportações.
- $H_{0,3}$: O percentual médio das exportações em relação ao faturamento total nos últimos cinco anos, indicando o grau de envolvimento da empresa com a atividade exportadora, não está relacionado com a percepção dos obstáculos ao incremento das exportações.

Estas hipóteses foram testadas mediante uso do teste estatístico não paramétrico do qui-quadrado (χ^2).

Para a realização dos testes, foi adotado o nível de significância de 10% porque a amostra era relativamente grande em relação à população.

4 - RESULTADOS

4.1 - De Natureza Descritiva

Algumas características descritivas permitem que se tenha uma idéia sobre o perfil das 112 empresas entrevistadas estão no Quadro I.

Quanto aos obstáculos que inibem o aumento das exportações, organizou-se uma lista dos mais citados pelos entrevistados e que serão chamados de "cruciais", reconhecendo, através deste adjetivo, a importância que os entrevistados espontaneamente lhes atribuíram, como indicados no Quadro II.

Observa-se que a maioria desses obstáculos relaciona-se com os insumos básicos do processo de produção (matéria-prima, mão-de-obra, instalações e capital). Chama atenção também o fato de que não existe qualquer indício de unanimidade entre os entrevistados com relação aos obstáculos citados espontaneamente. As frequências aqui encontradas são relativamente pequenas. Este fato deve ser contrastado a seguir, quando se consideram as frequências obtidas nos obstáculos que figuravam na lista apresentada aos entrevistados.

Com relação aos trinta e quatro obstáculos oferecidos aos entrevistados, eles admitiam três classificações: "existe", "não existe" e "já superado". Para facilitar a apresentação dos resultados e a posterior análise dos mesmos, os obstáculos foram agrupados em quatro categorias: obstáculos relativos à produção, ao marketing/comercialização, aos custos/finanças e outros, estes caracterizados, basicamente, por dificuldades relacionadas com legislação, burocracia, etc. As frequências encontradas estão nas Tabelas 1, 2, 3 e 4.

QUADRO I

..Número de Empregados (Porte)

	<u>Nº de Empresas</u>	<u>Freq.Relativa</u>	<u>Porte</u>
menos de 100	27	24,1%	Pequeno
entre 101 e 500	58	51,8%	Médio
mais de 500	<u>27</u>	24,1%	Grande
	n = 112		

. Ano de Início das Exportações (Experiência)

	<u>Nº de Empresas</u>	<u>Freq.Relativa</u>	<u>Experiência</u>
antes de 1970	20	17,9%	Muita
entre 1970 e 1976	70	62,5%	Média
depois de 1976	<u>22</u>	19,6%	Pouca
	n = 112		

. Percentual Médio das Exportações em relação ao faturamento total nos últimos cinco anos (Envolvimento)

	<u>Nº de Empresas</u>	<u>Freq.Relativa</u>	<u>Envolvimento</u>
0 - 20%	41	36,6%	Pequeno
21 - 40%	19	17,0%	Regular
41 - 60%	16	14,3%	Médio
61 - 80%	26	23,2%	Acentuado
81 - 100%	<u>10</u>	8,9%	Forte
	n = 112		

QUADRO II

O b s t á c u l o	Número de entre- vistados que apontaram espon- taneamente o obstáculo	Percentual em relação ao nº de entrevistados (%)
Custo da matéria-prima	43	38,4
Falta de mão-de-obra	23	20,5
Qualidade da matéria-prima	17	15,2
Preços não competitivos	17	15,2
Capacidade instalada insuficiente	17	15,2
Dificuldades burocráticas em ór- gãos governamentais	17	15,2
Falta de incentivos adequados	16	14,3
Falta de garantia de fornecimento de matéria-prima	15	13,4
Insuficiência de recursos financeiros	15	13,4
Custos de produção muito altos	14	12,5

TABELA 1

Obstáculos Relativos à Produção

Obstáculos	Existe		Não Existe		Já Superado	
	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)
Falta de mão-de-obra especializada	80	71.4	20	17.9	12	10.7
Falta de garantia de fornecimento de matéria-prima	52	46.4	46	41.1	14	12.5
Capacidade instalada insuficiente	35	31.3	61	54.5	16	14.3
Falta de conhecimentos técnicos de produção	34	30.4	50	44.6	28	25.0
Deficiência de planejamento e controle da produção	34	30.4	60	53.5	18	16.1
Dificuldades em cumprir prazos de entrega	31	27.7	58	51.8	23	20.5
Controle de qualidade deficiente	24	21.4	58	51.8	30	26.8
Pedidos muito grandes	23	20.5	86	76.8	3	2.7
Qualidade do produto inadequada aos padrões internacionais	16	14.3	76	67.9	20	17.9
Mã localização da fábrica	4	3.6	106	94.5	2	1.8

TABELA 2

Obstáculos Relativos ao Marketing/Comercialização

Obstáculos	Existe		Não Existe		Já Superado	
	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)
Falta de representantes e/ou agentes no exterior	39	34.8	72	64.3	1	0.9
Insuficiência de informações sobre mercados externos	37	33.0	67	59.8	8	7.2
Gerência insuficientemente especializada em exportação	32	28.6	64	57.1	16	14.3
Mercado interno absorvendo a produção	30	26.8	77	68.8	5	4.5
Dificuldades de promoção ou propaganda no exterior	28	25.0	82	73.2	2	1.8
Pouca confiança de compradores externos no produto brasileiro	23	20.5	63	56.3	26	23.2
Falta de mercado	15	13.4	93	83.0	4	3.6
Dificuldade em produzir o artigo da moda no exterior.	12	10.7	96	85.7	4	3.6

TABELA 3

Obstáculos Relativos aos Custos/Finanças

Obstáculos	Existe		Não Existe		Já Superado	
	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)
Inflação interna impedindo manutenção de preços	78	69.6	31	27.7	3	2.7
Desvalorização cambial inferior à inflação	71	63.4	38	33.9	3	2.7
Custos de transporte elevados	51	45.5	61	54.5	-	-
Insuficiência de recursos financeiros	49	43.8	55	49.1	8	7.1
Preços não competitivos no mercado externo	43	38.4	66	38.9	3	2.7
Custos de produção não competitivos	40	35.7	68	60.7	4	3.6
Custos de comunicação internacional	22	19.6	86	76.8	4	3.6

TABELA 4

Outros Obstáculos

Obstáculos	Existe		Não Existe		Já Superado	
	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)	Freq. Abs.	Freq. Relat. (%)
Barreiras protecionistas	75	67.0	35	31.3	2	1.8
Dificuldades burocráticas em órgãos governamentais	67	59.0	35	31.3	10	8.9
Recessão internacional	63	56.3	48	42.9	1	0.9
Falta de incentivos adequados à exportação	57	50.9	53	47.3	2	1.8
Legislação sobre comércio exterior complexa	42	37.5	60	53.5	2	1.8
Restrições à importação de insumos e/ou bens de capital	42	37.5	68	60.7	2	1.8
Desconhecimento da existência de acordos do Brasil com outros países	40	35.7	70	62.5	2	1.8
Falta de atuação das representações diplomáticas	26	23.2	84	75.0	2	1.8
Atuação das <i>trading-companies</i>	15	13.4	97	86.5	-	-

Alguns breves comentários são imediatos após a observação daquelas frequências:

- . Oito dos dez obstáculos citados espontaneamente faziam parte da lista apresentada aos entrevistados. Verifica-se que as frequências agora obtidas são nitidamente maiores, destacando-se as apresentadas no Quadro III.

QUADRO III

<u>Obstáculos</u>	Frequências extraídas das Tabelas		Frequências espontâneas	
	1	a 4		
Falta de mão-de-obra especializada	80	(71,4%)	23	(20,5%)
Dificuldades burocráticas	67	(63,4%)	17	(15,2%)
Falta de incentivos adequados	57	(50,9%)	16	(14,3%)
Falta de garantia de fornecimento de matéria-prima	52	(46,4%)	15	(13,4%)
Insuficiência de recursos financeiros	49	(43,8%)	15	(13,4%)

Os outros dois obstáculos da relação anterior (custo da matéria-prima e qualidade da matéria-prima) não constavam da lista dos 34, mas de certa forma estão relacionados com dois obstáculos que foram bastante citados: inflação interna impedindo a manutenção de preços (78 citações) e falta de garantia de fornecimento de matéria-prima (52 citações).

A área de produção tem razoável participação no número de barreiras que dificultam a expansão das exportações. De fato, em dez obstáculos, propostos aos 112 entrevistados, obteve-se um total de 333 depoimentos "existe o obstáculo", ou seja, 29,7 das 1.120 possíveis respostas. Uma observação desses obstáculos revela que

mais da metade poderia ser eliminada com o esforço próprio da empresa, independentemente da atitude de terceiros. Barreiras como capacidade instalada insuficiente, deficiências de planejamento e controle da produção e controle de qualidade deficiente ocasionam o aparecimento de outras, tais como: dificuldades em cumprir prazos de entrega ou qualidade do produto inadequada aos padrões internacionais, sem citar outras possíveis barreiras, pertencentes, por exemplo, à área de marketing. Pesquisas realizadas em outros países (Alexandrides, 1971), (Cavusgil, 1980), (Rabino, 1980), não incluem, dentre os obstáculos encontrados, os obstáculos referentes à área de produção, o que leva a supor que os exportadores estrangeiros já superaram os problemas relativos a essa área. Como consequência, os clientes do produto brasileiro no exterior não compreendem que ainda possam existir problemas desta natureza.

Os obstáculos relativos ao marketing/comercialização são pouco sentidos pelos exportadores de calçados. Isto talvez possa ser explicado pelas próprias características do processo de exportação de calçados que é fortemente dependente de intermediários. Talvez os obstáculos classificados como não existentes, são, na verdade, desconhecidos para muitos. É razoável pensar que quem os sente são os intermediários.

O conjunto de obstáculos relativos aos custos/finanças é, nitidamente, o mais sentido pelos empresários brasileiros exportadores de calçados. Os sete obstáculos apresentados aos 112 entrevistados receberam, em conjunto, a resposta "existe" 354 vezes, ou seja, 45,1% do total máximo possível. O obstáculo "inflação interna impedindo a manutenção dos preços" foi o mais citado nessa área. Seu relacionamento com outros obstáculos, tais como custos de transporte elevados e preços não competitivos no mercado externo parece óbvio, pois a inflação doméstica encarece as matérias-primas e os fretes, dificultando, desse modo, a prática de preços competitivos no mercado internacional. Surge daí a resistência por parte dos importadores em aceitar reajustes de preços na velocidade em que os mesmos se processam no Brasil.

Os obstáculos classificados como "outros" têm uma característica comum: são variáveis não controláveis pela empresa e, portanto, sua superação independe da atuação da empresa. Embora não sejam os mais sentidos, são esses obstáculos os que apresentam, em conjunto, a menor soma de respostas para a alternativa "já superado". As barreiras protecionistas se constituíram no principal obstáculo desse conjunto. Quase 70% dos entrevistados ressentem-se desse problema que tem sua origem nos países desenvolvidos e que tanto prejudica a expansão da atividade econômica dos países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil. Outro obstáculo bastante citado (59,8% dos entrevistados) diz respeito a dificuldades burocráticas em órgãos governamentais. O problema da burocracia parece ser de caráter mundial, pois diversas pesquisas — como as de Bilkey & Tesar (1977), Rabino (1980) e Ogram Jr. (1982) — acusam o número e a complexidade dos documentos envolvidos numa transação com o exterior como séria restrição ao aumento das exportações, pois acabam exigindo que a empresa mantenha um departamento de exportações quase que só para lidar com esses documentos.

4.2 - Verificação das Hipóteses

As Tabelas 5, 6, 7 e 8 apresentam os resultados dos testes de hipóteses realizados. Em alguns casos não aparecem os coeficientes, porque em mais de 20% das células das tabelas de contingência a frequência esperada era inferior a cinco, não tendo sentido o valor obtido para χ^2 .

Os resultados obtidos e as constatações feitas ao examinar as tabulações cruzadas, efetivadas nas realizações dos testes, possibilitam uma série de análises. Para melhor encaminhamento à parte final de conclusões, essas análises serão apresentadas considerando as associações identificadas entre a percepção dos obstáculos e as três variáveis de controle.

TABELA 5

Resultados dos Testes de Hipóteses
Entre os Obstáculos Relativos à Produção
E as Três Variáveis de Controle

Obstáculos Relativos à Produção		Número de Empregados	Ano de Início das Exportações	Percentual Médio das Exportações em Relação ao Faturamento Total
Falta de mão-de-obra especializada	χ^2	9,08*	5,27	20,16*
	g.l	4	4	8
	P	0,06	0,26	0,01
Falta de garantia de fornecimento de matéria-prima	χ^2	3,82	6,63	19,38*
	g.l	4	4	4
	P	0,43	0,16	0,01
Falta de conhecimentos técnicos de produção	χ^2	6,26	1,16	8,12
	g.l	4	4	8
	P	0,18	0,88	0,42
Deficiência de planejamento e controle de produção	χ^2	7,52	3,76	8,22
	g.l	4	4	8
	P	0,11	0,44	0,41
Capacidade instalada insuficiente	χ^2	2,43	10,17*	7,74
	g.l	4	4	8
	P	0,66	0,04	0,46
Má localização da fábrica	χ^2	-	-	-
	g.l	-	-	-
	P	-	-	-
Pedidos muito grandes	χ^2	2,83	5,98*	3,53
	g.l	2	2	4
	P	0,24	0,05	0,47
Qualidade do produto inadequada aos padrões internacionais	χ^2	2,54	2,24	-
	g.l	4	4	-
	P	0,64	0,69	-
Controle de qualidade deficiente	χ^2	13,08	3,86	4,02
	g.l	4	4	8
	P	0,11	0,43	0,40
Dificuldades em cumprir prazos de entrega	χ^2	4,89	1,28	13,00
	g.l	4	4	8
	P	0,30	0,87	0,11

* Rejeição da Hipótese Nula

TABELA 6

Resultados dos Testes de Hipóteses
Entre os Obstáculos Relativos ao Marketing
e as Três Variáveis de Controle

Obstáculos Relativos ao Marketing		Número de Empregados	Ano de Início das Exportações	Percentual Médio das Exportações em Relação ao Fatura- mento Total
Mercado interno absorvendo a produção	χ^2	0,81	9,15*	33,79*
	g.l	2	2	4
	p	0,67	0,01	0,001
Falta de Mercado	χ^2	1,69	0,26	
	g.l	2	2	—
	p	0,43	0,87	
Pouca confiança dos comprado- res externos no produto brasi- leiro	χ^2	6,47	7,18	5,76
	g.l	4	4	8
	p	0,17	0,13	0,67
Gerência insuficientemente especializada em exportação	χ^2	3,48	4,50	4,23
	g.l	4	4	8
	p	0,48	0,34	0,84
Dificuldades em produzir o artigo da moda no exterior	χ^2	—	—	—
	g.l			
	p			
Dificuldade de promoção ou propaganda no exterior	χ^2	2,73	0,91	11,42*
	g.l	2	2	4
	p	0,25	0,63	0,02
Insuficiência de informações sobre mercados externos	χ^2	6,00	2,94	5,15
	g.l	4	4	8
	p	0,20	0,57	0,74
Falta de representantes e/ou agentes no exterior	χ^2	8,59*	0,44	3,98
	g.l	2	2	4
	p	0,01	0,80	0,40

* Rejeição da Hipótese Nula

TABELA 7

Resultados dos Testes de Hipóteses
Entre os Obstáculos Relativos aos Custos/Finanças
e as Três Variáveis de Controle

Obstáculos Relativos ao Custos/Finanças		Número de Empregados	Ano de Início das Exportações	Percentual Médio das Exportações em Relação ao Fatura- mento Total
Custos de produção não compe- titivos	χ^2	2,87	1,06	6,29
	g.l	2	2	4
	P	0,23	0,58	0,18
Custos de transportes elevados	χ^2	1,48	6,21*	1,97
	g.l	2	2	4
	P	0,47	0,04	0,74
Custos de comunicação internacional	χ^2	1,64	0,12	1,90
	g.l	2	2	4
	P	0,44	0,94	0,75
Preços não competitivos no mercado externo	χ^2	0,53	0,44	13,09*
	g.l	2	2	4
	P	0,76	0,79	0,01
Inflação interna impedindo manutenção dos preços	χ^2	1,23	3,89	6,11
	g.l	2	2	4
	P	0,54	0,14	0,19
Desvalorização cambial inferior à inflação	χ^2	13,31*	1,88	12,82*
	g.l	2	2	4
	P	0,01	0,38	0,01
Insuficiência de recursos financeiros	χ^2	8,16*	7,48	9,90
	g.l	4	4	8
	P	0,09	0,11	0,28

* Rejeição da Hipótese Nula

TABELA 8

Resultados dos Testes de Hipóteses
Entre os Outros Obstáculos e as
Três Variáveis de Controle

Outros Obstáculos		Número de Empregados	Ano de Início das Exportações	Percentual Médio das Exportações em Relação ao Fatura- mento Total
Atuação das <i>trading companies</i>	χ^2 g.l p	—	5,84* 2 0,05	—
Legislação sobre comércio exterior é complexa	χ^2 g.l p	1,69 2 0,43	0,40 2 0,81	2,49 4 0,64
Restrições à importação de in- sumos e/ou bens de capital	χ^2 g.l p	5,83* 2 0,05	3,29 2 0,19	9,36* 4 0,05
Falta de incentivos adequados	χ^2 g.l p	2,03 2 0,36	2,80 2 0,24	1,72 4 0,78
Dificuldades burocráticas em órgãos governamentais	χ^2 g.l p	2,02 2 0,36	0,32 2 0,85	6,10 4 0,19
Falta de atuação dos represen- tantes diplomáticos	χ^2 g.l p	2,64 2 0,26	3,00 2 0,22	8,16* 4 0,08
Desconhecimento da existência de acordos do Brasil com ou- tros países	χ^2 g.l p	0,89 2 0,64	3,37 2 0,18	3,09 4 0,54
Barreiras protecionistas	χ^2 g.l p	2,37 2 0,30	5,53* 2 0,06	10,25* 4 0,03
Recessão internacional	χ^2 g.l p	3,96 2 0,14	0,67 2 0,71	11,14* 4 0,02

* Rejeição da hipótese nula

. O Porte da Empresa e a Percepção dos Obstáculos

Os testes mostraram que alguns obstáculos apresentam forte associação com o número de empregados, evidenciando, portanto, que o tamanho da empresa está relacionado com a percepção dos obstáculos existentes ao aumento das exportações.

Pôde-se observar que as pequenas empresas sentem principalmente, os seguintes obstáculos:

- . falta de mão-de-obra especializada;
- . insuficiência de recursos financeiros.

O primeiro, se verá na seqüência, não é um problema específico desse segmento de empresas; nitidamente é um problema setorial. Quanto ao segundo, sua solução parece cada vez mais difícil, pois com o crescente custo do dinheiro, as pequenas empresas ficam impossibilitadas de captar os recursos necessários à consecução de seus objetivos.

Com relação às empresas de médio porte, verificou-se que elas percebem, com maior intensidade, a existência das seguintes barreiras:

- . falta de mão-de-obra especializada;
- . falta de representantes e/ou agentes no exterior;
- . desvalorização cambial inferior à inflação;
- . restrições à importação de insumos e/ou bens de capital.

A falta de representantes ou agentes no exterior não é obstáculo exclusivo do setor calçadista. Pesquisas já referenciadas neste estudo identificam-no em outros setores industriais, até mesmo em países desenvolvidos. Com relação ao obstáculo "desvaloriz

zação cambial inferior à inflação", verifica-se que a política cambial do governo, efetivada através de minidesvalorizações e eventuais maxidesvalorizações, não beneficia o setor exportador como um todo, como poderia parecer à primeira vista, uma vez que cada produto tem seus problemas particulares. Especificamente no caso do calçado, o produto é frequentemente sobretaxado, principalmente nos Estados Unidos, devido a acusações de *dumping*. Por outro lado, os intermediários sempre procuram renegociar contratos toda vez que o governo brasileiro decide medidas cambiais no sentido de beneficiar os exportadores.

As grandes empresas, por sua vez, só apresentaram associação significativa com um único obstáculo:

- . restrições à importação de insumos e/ou bens de capital.

Vê-se portanto que apenas as pequenas empresas não acusam a existência dessa barreira, ou seja, quanto maior o porte da empresa, maior a necessidade de importar insumos e/ou bens de capital utilizáveis em seu processo produtivo. Estas restrições tendem a se ampliar pois o Governo vem agindo no sentido de reduzir as importações, incentivando o programa de substituição das mesmas.

- . A Experiência na Atividade Exportadora e a Percepção dos Obstáculos

Esta variável de controle foi a que menos rejeitou a hipótese nula nos testes realizados. Mesmo assim, destacam-se as barreiras identificadas nas empresas que há pouco tempo começaram a exportar.

As empresas com maior experiência na atividade exportadora acusaram a existência das seguintes barreiras:

- . custo de transportes elevados;
- . atuação das *trading companies*.

A opinião com relação a atuação das *trading companies* talvez seja decorrente do fato de que, quando as indústrias de calçados necessitaram dos serviços daquelas empresas, elas estavam ainda em fase inicial de operação, e talvez não os tenham prestado da maneira como era esperado.

As empresas situadas na faixa de média experiência não apresentaram associação significativa com nenhum dos obstáculos mencionados no estudo.

Já as empresas que começaram a exportar recentemente sentiram bastante os obstáculos a seguir:

- . capacidade instalada insuficiente;
- . pedidos muito grandes;
- . mercado interno absorvendo a produção;
- . custos de transporte elevados.

Os dois primeiros talvez sejam consequência do tamanho dos pedidos, principalmente os provenientes dos Estados Unidos e que são muito grandes. Como o setor calçadista é composto, em grande parte, de empresas de pequeno e médio porte, essas firmas não têm condições de atender sozinhas a esses pedidos, o que gera uma série de outros problemas. Por outro lado, a existência do obstáculo "mercado interno absorvendo a produção" mostra uma certa acomodação por parte do fabricante de calçados que, ao conseguir colocar quase toda a sua produção no mercado interno, não procura aumentar sua capacidade, mesmo sabendo que existe mercado.

.0 Envolvimento com Exportações e a Percepção dos Obstáculos.

Os resultados mostraram que alguns obstáculos são percebidos de forma diferente, dependendo do envolvimento com a atividade exportadora.

As empresas com pequeno envolvimento com as exportações apresentaram associação significativa apenas com o obstáculo:

- . dificuldades de promoção ou propaganda no exterior.

Isto provavelmente decorre do fato de que estas empresas não têm seus produtos comercializados no exterior com a marca brasileira, o que, além de impedir que se firme a imagem da empresa e do país no exterior, inibe também o aprendizado que possibilitaria a estas empresas uma melhor promoção de seus produtos no mercado internacional.

As empresas situadas na faixa de regular envolvimento não apresentaram associação significativa com nenhum dos obstáculos mencionados no estudo.

As empresas com envolvimento médio com as exportações acusaram a existência dos seguintes obstáculos:

- . desvalorização cambial inferior à inflação;
- . restrições à importação de insumos e/ou bens de capital.

Com relação ao segundo obstáculo, da mesma forma que ocorria com o porte da empresa, presume-se que quanto maior o relacionamento da mesma com os mercados internacionais, mais ela necessita importar insumos e/ou bens de capital, a fim de atender às especificações desses mercados. Mas, a um envolvimento maior, verificou-se maior incidência da opção "já superado" para este obstáculo, mostrando, portanto, que ele é característico dessa faixa média de envolvimento.

Passando às empresas com grande envolvimento com a atividade exportadora (percentual médio das exportações em relação ao faturamento total entre 61% e 80%), observou-se que elas ressen-

tem-se, basicamente, dos seguintes obstáculos:

- . falta de mão-de-obra especializada;
- . falta de garantia de fornecimento de matéria-prima;
- . barreiras protecionistas;
- . recessão internacional.

A falta de garantia de fornecimento de matéria-prima talvez seja decorrente do grande volume de couros e peles, principalmente os de boa qualidade, que vem sendo exportado para diversos países. O fabricante nacional de calçados se ressentido de uma política que lhe garanta um fornecimento adequado de matéria-prima, a fim de que possa produzir calçados que se enquadrem dentro dos padrões de qualidade, e aos preços competitivos exigidos pelo mercado internacional. Além disso, muitos pecuaristas brasileiros consideram o couro como um subproduto que não justifica grandes investimentos, pois o preço do gado é dado pelas arrobas de carne que ele representa.

Com relação às barreiras protecionistas, estas parecem ser um dos maiores e mais antigos obstáculos enfrentados pelos exportadores brasileiros de calçados. Há muito tempo, luta-se contra as sobretaxas impostas pelos Estados Unidos, principal cliente do Brasil, como forma de compensação pelos subsídios concedidos aos calçados brasileiros.

A recessão internacional é um problema que vem preocupando as empresas mais envolvidas com os mercados externos porque qualquer perturbação de caráter internacional implica em graves repercussões internas.

Por último, as empresas com percentual médio de exportações superior a 81% do faturamento total (forte envolvimento), se

queixaram, principalmente, do obstáculo:

. preços não competitivos no mercado externo.

Isto, provavelmente, é consequência do fato de que ao conseguirem um grande envolvimento com os mercados internacionais, estas empresas passam a defrontar-se com um amplo conjunto de circunstâncias competitivas, no qual estão envolvidos os aspectos ligados ao binômio preço/custo e, também, os relativos ao *marketing* *mêx.*

5 - CONCLUSÕES

O objetivo básico deste estudo foi identificar as principais barreiras ao aumento das exportações de calçados, segundo a ótica de quem produz e exporta calçados. As frequências obtidas permitiram elaborar a seguinte lista, por ordem decrescente de menções:

- a) Falta de mão-de-obra especializada;
- b) Inflação interna impedindo a manutenção de preços;
- c) Barreiras protecionistas;
- d) Desvalorização cambial inferior à inflação;
- e) Dificuldades burocráticas em órgãos governamentais;
- f) Recessão internacional;
- g) Falta de incentivos adequados à exportação;
- h) Falta de garantia de fornecimento de matéria-prima;
- i) Custos de transportes elevados;
- j) Insuficiência de recursos financeiros.

A estes dez, é preciso acrescentar outros dois obstáculos que tiveram importantes frequências no conjunto dos obstáculos citados espontaneamente. Se estivessem na lista dos obstáculos apresentados aos entrevistados, muito provavelmente mostrariam frequências semelhantes aos obtidos pelos dez acima listados.

- k) Custo da matéria-prima;
- l) Qualidade da matéria-prima.

Assim, é possível concluir que estes doze obstáculos são

os mais importantes.

Em segundo lugar, procurou-se saber se os obstáculos eram igualmente percebidos por todas as empresas, independentemente de seu porte, sua experiência na atividade exportadora e seu envolvimento com exportações. Neste sentido algumas conclusões podem ser enunciadas com relação a dez dos doze obstáculos acima. Os dois últimos não participaram dos testes de hipóteses.

- a) O obstáculo "falta de mão-de-obra especializada" foi o que apresentou a maior frequência da resposta "existe". Verificou-se que esse problema é mais sentido pelas pequenas e médias empresas e também por aquelas que estão bastante envolvidas com a exportação. As empresas de grande porte acreditam que já superaram o problema. A maior incidência da resposta "não existe o obstáculo" verificou-se entre as empresas com pouco envolvimento em exportações, o que leva a supor que não é que elas contem com mão-de-obra especializada e, sim, que ainda não se defrontaram com o obstáculo, o que certamente irá acontecer na medida em que tentarem aumentar o percentual exportado e se situarem na faixa das que hoje se ressentem do problema. Convém ressaltar que, embora o setor coureiro-calçadista conte com uma infra-estrutura de apoio — composta por organismos de pesquisa, estabelecimentos de ensino (nível médio e superior), entidades de classe e entidades promotoras de feiras — constatou-se, na pesquisa, que, no tocante à mão-de-obra especializada, urge que seja tomada alguma providência, pois o calçado apresenta uma característica ímpar: não pode ser considerado apenas no aspecto industrial, porque depende inevitavelmente do trabalho artesanal realizado pela habilidade do fator humano.

- b) O obstáculo "inflação interna impedindo a manutenção de preços" é sentido igualmente por empresas de diferentes portes e diferentes envolvimento com exportações. Verificou-se, no entanto, que as empresas que exportam recentemente opinaram pela não existência do obstáculo. Uma possível explicação para este fato pode ser que, por terem começado a exportar numa época em que há alguns anos já conviviam com a inflação interna, o fenômeno foi considerado natural quando as exportações se iniciaram.
- c) As "barreiras protecionistas" são particularmente enfrentadas pelas empresas que mais faturam com exportações. Talvez pelo fato de exportarem grandes volumes, os gerentes dessas empresas possuem um maior nível de informação, o que lhes possibilita compreender melhor o alcance desses problemas.
- d) A "Desvalorização cambial inferior à inflação" é uma dificuldade enfrentada principalmente pelas empresas de médio porte e médio envolvimento com a atividade exportadora e igualmente sentida por todas as empresas, independentemente de sua experiência como exportadora. Na realidade é uma queixa quase constante dos exportadores brasileiros e a solução para este problema depende exclusivamente das ações governamentais de caráter político e econômico.
- e) A burocracia é um obstáculo sentido principalmente por empresas de médio porte e por empresas que se situam na faixa mais baixa de envolvimento com exportações. É interessante registrar que a experiência com exportações, que poderia diferenciar as empresas quanto à percepção desse obstáculo, não o faz, isto é, empresas que exportam há mais tempo e empresas que exportam recentemente ressentem-se igualmente das dificuldades burocráticas. Isto leva a supor que os procedi-

mentos burocráticos para exportar sejam variáveis, não dando oportunidade de aprendizado às empresas.

- f) A percepção do obstáculo "recessão internacional" vai aumentando à medida que o envolvimento e a experiência aumentam. Talvez o fato de as empresas que exportam pouco e recentemente não sentirem o obstáculo possa ser explicado pelo ainda pequeno peso relativo de suas vendas no mercado internacional e pelo desconhecimento das condições anteriores à sua entrada, isto é, já ingressaram no mercado externo numa época de recessão internacional.
- g) Pouco mais da metade dos entrevistados não está satisfeita com a atual sistemática de incentivos à exportação e esta opinião é defendida igualmente por empresas com pequeno, médio e grande envolvimento com as atividades de exportação. Esta constatação parece colidir com os resultados encontrados por Cardoso e Figueiredo (1981) junto a empresas exportadoras de manufaturados em geral. Naquele estudo apenas 33,3% dos entrevistados queixavam-se da falta de incentivos. Ocorre, no entanto, que o presente estudo refere-se exclusivamente a um setor, ou seja, se em conjunto os exportadores brasileiros estão satisfeitos com a política de incentivos, isto não significa que, individualmente, os diferentes setores industriais estejam satisfeitos. Por outro lado, há uma diferença acentuada no envolvimento com exportações entre as empresas das duas amostras. Enquanto que naquela pesquisa 89% das empresas obtinham com as exportações menos do que 20% de seu faturamento, na presente investigação esta taxa é de 36%. Ora, um maior envolvimento com as exportações significa um melhor conhecimento das limitações e das barreiras ao aumento de participação no comércio internacional e, portanto, a possibilidade de

tecer críticas aos incentivos é maior. Talvez a solução para este problema seja o direcionamento, por parte do governo, da atual sistemática de incentivos no sentido de reduzir deficiências estruturais internas e imperfeições de mercado, pois, evidentemente, essas deficiências e imperfeições são particulares de cada setor.

- h) A "falta de garantia de fornecimento de matéria-prima é um obstáculo enfrentado por metade das empresas e, praticamente, independe de características como porte, experiência e envolvimento.
- i) Os custos de transportes é um obstáculo que nenhuma empresa considera "já superado". Mostrou-se independente do porte e do envolvimento e, curiosamente, é mais sentido tanto por empresas com muita como por empresas com pouca experiência. A existência desse obstáculo mostra a necessidade de um planejamento conjunto por parte das empresas produtoras, transportadoras e do governo, no sentido de racionalizar o uso de diversos meios de transporte, a fim de tornar esta operação mais econômica e proporcionar, em consequência uma redução no preço final do produto, tornando-o mais econômico.
- j) A insuficiência de recursos financeiros é um obstáculo que divide as empresas quanto a sua percepção. Entre as que acusam a sua existência, encontram-se, nitidamente, as pequenas empresas.

6 - SUGESTÕES DE PESQUISAS FUTURAS

Apesar da existência dos obstáculos identificados, as exportações brasileiras de calçados crescem ano a ano, confirmando que para muitas empresas os obstáculos ou não existem ou já foram superados. Uma pesquisa complementar a esta poderia ser um estudo em profundidade em um pequeno número de empresas que seriam escolhidas entre aquelas que apresentam maior crescimento em suas exportações ano após ano, procurando conhecer de que forma superaram ou convivem com os obstáculos apontados pelos entrevistados do presente estudo.

Por outro lado, conforme foi registrado na introdução deste trabalho, existem outros setores industriais que têm demonstrado grande potencial exportador. São eles: material de transporte, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, produtos siderúrgicos manufaturados e suco de laranja. Assim, uma segunda sugestão de pesquisa, seria a realização de estudo semelhante a este naqueles setores. Pouco a pouco seriam conhecidas todas as dificuldades enfrentadas pelos exportadores brasileiros.

7 - BIBLIOGRAFIA

ALEXANDRIDES, C.G. How the major obstacles to expansion can be overcome. Atlantic Economic Review. May 1971.

ALMEIDA, L.F.F. Percepção dos obstáculos às exportações pelas empresas brasileiras produtoras e exportadoras de calçados. Rio de Janeiro, COPPE/UFRJ, 1983. Tese de Mestrado defendida na COPPEAD/UFRJ, em 1983.

BILKEY, W.J. & TESAR, G. The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms. Journal of International Business Studies. Spring 1977.

CARDOSO, J.F.M. & FIGUEIREDO, K.F. A adequação da sistemática brasileira de estímulos à exportação na percepção dos gerentes de topo das empresas privadas nacionais exportadoras. Rio de Janeiro, COPPEAD/UFRJ, 1981. (Relatório de Pesquisa, 28).

CAVUSGIL, S.T. On the internationalization process of firms. European Research, 8 (6), Nov. 1980.

OGRAM JR., E.W. Exporters and nonexporters: A profile of small manufacturing firms in Georgia. In: CZINKOTA, M.R. & TESAR, G. Export management - An international context. New York, Praeger, 1982. Cap. 5, p.70-84.

RABINO, S. An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies. Management International Review, 20 (1), 1980.

SCHMIDT, A.M.R. Marketing de exportação: uma avaliação da política brasileira de incentivos à exportação e sua contribuição às pequenas e médias empresas. Rio de Janeiro, COPPE/UFRJ, 1976. Tese de Mestrado defendida na COPPEAD/UFRJ, em 1976.

NOTA DE RODAPÉ

[1] No mesmo período, o total das exportações brasileiras cresceu 34%.