



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022
ISSN 2177-3866

PROPENSÃO A EXPORTAR POR GRANJEIROS: UM ESTUDO USANDO DISCRETE CHOICE

CLAUDIO BEZERRA DE MELLO

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

ILAN AVRICHIR

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

EDUARDO EUGENIO SPERS

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)

Agradecimento à órgão de fomento:

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela bolsa de estudos integral concedida, sem a qual esta pesquisa não seria possível

PROPENSÃO A EXPORTAR POR GRANJEIROS: UM ESTUDO USANDO DISCRETE CHOICE

Introdução

Nas pesquisas sobre Propensão a exportar das empresas aplica-se, em geral, uma única metodologia de análise, a regressão logística, tendo-se como variável dependente, uma dummy. Atribui-se às empresas que exportam, para uma determinada amostra, o valor 1, e as que não exportam, o valor zero. Devido a essa limitação propomos mensurar a propensão a partir de outros métodos, no caso específico, a partir da Escolha Discreta (Discrete Choice) mostrando assim outras possibilidades e permitindo a triangulação de metodologias.

Problema de Pesquisa e Objetivo

Quase todas pesquisas usam um único método, a regressão logística, usando a propensão como variável dependente. Atribuindo o valor 1 às empresas que exportam e o valor zero às que não exportam. A forma atual de calcular a propensão apresenta problemas: Mede a propensão a partir da decisão tomada e não sobre a probabilidade de a decisão vir a acontecer, revelando-se então um problema entre conceito e metodologia empregada. Em função disso, esse artigo se propõe a medir a propensão a exportar a partir de outros métodos, no caso específico, a partir da Escolha Discreta (Discrete Choice).

Fundamentação Teórica

O construto que define o potencial de exportação de uma empresa é a da propensão a exportar, ou propensão à exportação (PE), definida por Zhao e Zou (2002) como uma tomada de decisão rumo à exportação e por Forte e Sá (2020) como o desejo ou a probabilidade de iniciar a atividade exportadora. O que determina a propensão de uma empresa é a quantidade de fatores ligados à exportação e a combinação entre eles (Chadwick et al., 2010). Em nosso estudo os fatores mais recorrentes foram compilados em duas dimensões: dimensão empresarial e dimensão contextual (Dziallas e Blind, 2019).

Metodologia

Este estudo foi realizado com uma abordagem quantitativa, pelo método discrete choice, que consiste na criação de cenários hipotéticos em que os gestores têm que tomar decisões baseadas em fatores apresentados através de um instrumento de coleta. Usamos uma amostra de 24 granjeiros, principalmente da cidade de Santa Maria de Jetibá, maior cidade produtora de ovos. A escolha da indústria se dá pelo fato de o Brasil ser um grande produtor de ovos e exportar muito pouco, apesar de associações de classe e sindicatos empresariais do setor sustentarem que há condições tecnológicas para isso.

Análise dos Resultados

Confirmamos que para aumentar a propensão a exportar a necessidade de investimento nos custos iniciais deve ser baixa, a concorrência local não se mostrou significativa, e o preço de exportação teria que ser maior do que 10% do praticado no mercado nacional para motivar os produtores a exportar. Inesperadamente fator ligado a competência do gestor foi pouco significativo, ao passo que o conhecimento do idioma inglês foi altamente significativo e proporcional. Por fim, o tamanho da granja em número de colaboradores foi significativo, mas em número de aves foi pouco significante.

Conclusão

Este trabalho constatou que existem fatores que são decisivos e atuam como verdadeiras barreiras

para a propensão a exportar dos granjeiros. Uma das maiores contribuições deste trabalho foi demonstrar que a técnica discrete choice se mostrou robusta para mensurar a propensão a exportar, bem como os fatores que a impactam. Sugerimos para futuros estudos o fato da variável CONCCEP, referente a concorrência local, ter dado negativa, inversamente proporcional, o que significa que uma maior concorrência local não aumentaria a propensão a exportar das empresas.

Referências Bibliográficas

Forte, R., & Salomé Moreira, A. (2018). Financial Constraints and Small and Medium-Sized Firms' Export Propensity: Evidence from Portuguese Manufacturing Firms. *International Journal of the Economics of Business*, 25(2), 223-241. <https://doi.org/10.1080/13571516.2018.1437011> Gao, G. Y., Murray, J. Y., Kotabe, M., & Lu, J. (2010). A "strategy tripod" perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy. *Journal of International Business Studies*, 41(3), 377-396. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.27> Haddoud, M. Y., Jones, P., & Newbery, R. (2018).