



**Pedro Jorge Faustino
Gonçalves de Sousa** **A Exportação e o Desempenho das PME na
Indústria Transformadora do Bacalhau em Portugal**



**Pedro Jorge Faustino
Gonçalves de Sousa**

**A Exportação e o Desempenho das PME na
Indústria Transformadora do Bacalhau em Portugal**

Relatório de Estágio apresentado à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Economia com especialização em Finanças, realizado sob a orientação científica do Professor Doutor João Paulo Cerdeira Bento, Professor Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro.

Dedico este trabalho aos meus pais Ana e Victor, à minha irmã Eliana e à minha namorada Joana, pelo apoio e paciência.

o júri

presidente

Prof. Doutor Joaquim Carlos da Costa Pinho
professor auxiliar da Universidade de Aveiro

Prof. Doutor Joaquim Costa Leite
professor associado com agregação da Universidade de Aveiro

Prof. Doutor João Paulo Cerdeira Bento
professor auxiliar da Universidade de Aveiro

palavras-chave

internacionalização, exportação, desempenho, PME, indústria transformadora de bacalhau.

resumo

Este trabalho tem como primeira razão a realização de um estágio curricular na Bemseca, uma empresa da indústria transformadora de bacalhau, na Parte I, Capítulo 1, deste relatório faz-se a apresentação da empresa e a descrição das actividades realizadas no âmbito do estágio. As características da empresa, de pequena dimensão e inserida no sector da Indústria de Transformação do Bacalhau (ITB), justificam que no capítulo 2 se forneça um panorama das Pequenas e Médias Empresas (PME) e a caracterização histórica da indústria do bacalhau como elemento fundamental para a compreensão da situação actual da mesma.

Na Parte II, Capítulo 3, aborda-se a questão da relação entre o desempenho e o sucesso da exportação das PME deste sector da indústria que é suscitada neste relatório. Apresenta-se uma revisão literária dos trabalhos que abordam as determinantes da exportação das PME e, em mais detalhe, a referida relação entre a exportação e o desempenho das empresas. No mesmo capítulo, descreve-se a metodologia adoptada para o estudo em causa, apresenta-se os dados recolhidos e a forma de constituição da amostra de empresas do sector da transformação do bacalhau que serão analisadas.

No capítulo 4 parte-se para o uso de técnicas de análise descritiva, sobre o desempenho, incidindo sobre a referida amostra de empresas, e análise econométrica, sobre as determinantes para a exportação, dos dados disponibilizados para a Bemseca. As conclusões, que confirmam de algum modo a hipótese inicial de uma relação directa entre a exportação e o desempenho da empresa, sugerem que estes estudos podem ser aprofundados em futuras investigações, dispondo de uma base de dados mais extensa.

keywords

internationalization, exportation, performance, SME, manufacturing sector of codfish.

abstract

This work has as its first inducement the curricular internship that was carried through in Bemseca, a firm of the manufacturer sector of codfish. Parte I, Chapter 1, of this report begins with the presentation of this enterprise and the description of the activities that were fulfilled within the internship. The characteristics of the enterprise, with a small size and inserted in the Manufacturer Sector of Codfish, led, in Chapter 2 to give an overview of Small and Medium Enterprises (SME) in Portugal and an historic description of the codfish industry as an important contribution to understand the present situation of the sector.

Chapter 3 of Part II deals with main issue of this report, that is to say the relation between performance and exportation achievement by the SME of this sector of industry. There is a presentation of literary review concerning papers that assess the determinant factors to exportation by SME and, with more detail, that relation between exportation and performance of enterprises. The same chapter is used to explain the methodology that was carried out, to present data that were collected and explain the constitution of the sample of enterprises of the sector to be analysed.

In Chapter 4 one uses techniques of descriptive analysis of performance, aimed to the sample of enterprises, and econometric analysis over the data from Bemseca, thus used as a case study. Confirming in a way the initial hypothesis of a direct relation between exportation and performance, conclusions suggest this work to be continued in further research, relying in a larger data basis.

Índice de Conteúdos

Introdução.....	1
Parte I.....	2
Capítulo 1- Apresentação da empresa e actividades desenvolvidas no estágio curricular	2
1.1. A Bemseca - Comércio de Bacalhau, S.A.....	2
1.1.1. Síntese	2
1.1.2. Características da produção.....	3
1.1.3. Produtos.....	3
1.1.4. Organização da empresa	4
1.1.5. Vendas	4
1.1.6. A Bemseca e o sector da indústria do Bacalhau.....	6
1.1.7. Trabalhadores na empresa.....	8
1.2 O Estágio.....	10
1.2.1. Enquadramento do estágio.....	10
1.2.2. Organigrama	11
Capítulo 2 – As PME e a Indústria Transformadora de Bacalhau	12
2.1 As Pequenas e Médias Empresas em Portugal	12
2.1.1. Definição	12
2.1.2. Peso das PME na Estrutura Empresarial.....	13
2.1.3. Distribuição regional das PME.....	14
2.1.4. Perfil dos novos Criadores de Empresas.....	15
2.1.5. Principais problemas das PME em Portugal	16
2.2 A indústria do bacalhau ao longo dos tempos.....	16
2.2.1 Sobrevivência.....	16
2.2.2 As origens e a evolução	16
2.2.3 A pesca portuguesa do bacalhau: crescimento e declínio	17
2.2.4 As importações de bacalhau.....	19
2.2.5 As exportações de bacalhau.....	20
2.2.6 O consumo aparente de bacalhau	21
2.2.7 A evolução da indústria	21
2.2.8 Razões de uma estabilidade.....	22
Parte II.....	24
Capítulo 3- Enquadramento teórico e problema de estudo	24
3.1 Problemática.....	24

3.2.1 As determinantes da exportação das PME	26
3.2.2 A Relação entre a exportação e o desempenho da empresa	30
3.3 Metodologia	38
3.4 Dados – Amostra	38
Capítulo 4- Análise empírica	41
4.1 Análise Descritiva	41
4.1.1 Grupos por número de trabalhadores	41
4.1.2 Grupos por experiência das empresas	45
4.1.3 Grupos por produtividade das empresas	50
4.1.4 Grupos por Quota de Exportação (QE).....	53
4.1.5 Grupos por exportação	57
4.1.6 Novos grupos por exportação.....	59
4.2 Análise Econométrica	61
Conclusões.....	73
Referências Bibliográficas	75
Anexos	79

Índice de Ilustrações

Ilustração 1: Organigrama da Bemseca, SA	11
Ilustração 2 Organigrama nº 2 – Estratégia de Análise	25
Ilustração 3: Organigrama da análise econométrica	72

Índice de Tabelas

Tabela 1: Identificação da empresa Bemseca – Comércio de Bacalhau, S.A.	3
Tabela 2: sumário das conclusões dos diversos estudos empíricos	35
Tabela 3: Representatividade da Amostra no Universo do sector da Indústria Transformadora do Bacalhau.....	40
Tabela 4: Variáveis explicativas da Exportação	61
Tabela 5: Resultado da Regressão – Determinantes da exportação.....	64
Tabela 6: Resultado da Regressão – Determinantes da exportação (Variáveis de interacção).....	66
Tabela 7: Resultados da Regressão logaritmicada – Determinantes da exportação	68
Tabela 8: Resultados da Regressão logaritmicada – Determinantes da exportação (Variáveis de interacção)	70
Tabela 9: Dados das Empresas para o ano de 2008	79
Tabela 10: Dados das Empresas para o ano de 2007	80
Tabela 11: Dados das Empresas para o ano de 2006	81
Tabela 12: Dados das Empresas para o ano de 2005 e 2004.....	82
Tabela 13: Grupos por trabalhadores	83
Tabela 14: Grupos por Quota de exportação	84
Tabela 15: Grupos por experiência	86
Tabela 16: Grupos por produtividade.....	87
Tabela 17: Grupos por exportação.....	89
Tabela 18: Novos grupos por exportação	90
Tabela 19: Tabela das determinantes de Exportação da Bemseca.....	91

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Evolução das Vendas da Bemseca (em u. m. 1000€) 2001-2008.....	4
Gráfico 2 Evolução das vendas em 2008 da Bemseca	5
Gráfico 3 Variação da quantidade produzida de Bacalhau salgado e seco 2005 - 2008 ...	6
Gráfico 4: Variação de vendas de Bacalhau 2005 - 2008	7
Gráfico 5: Evolução dos Empregos da Bemseca 2000- 2008	8
Gráfico 6: Variação Percentual de Empregados no sector e na Bemseca 2001- 2008.....	9
Gráfico 7: Distribuição das PME em Portugal	12
Gráfico 8: Importância das PME na estrutura empresarial, emprego e volume de negócios	14
Gráfico 9: Novos criadores de Empresas.....	15
Gráfico 10: Distribuição de trabalhadores por sexo e formação do escalão dos 25 aos 35 anos.....	15
Gráfico 11: Evolução da Pesca e da importação de Bacalhau 1948-1999	19
Gráfico 12: Distribuição por grupos de número de trabalhadores.....	41
Gráfico 13: Evolução das Vendas médias por grupos de número de trabalhadores (u. m. 1000 €) 2004 - 2008	42
Gráfico 14: Evolução do Volume médio de exportações por grupo de número de trabalhadores (u.m. em 1000 €) 2006-2008.....	43
Gráfico 15: Produtividade média por grupo de trabalhadores (u.m. 1000 € por trabalhador) em 2008.....	44
Gráfico 16: Experiência média em 2008, por grupo de número de trabalhadores	45
Gráfico 17: Distribuição por grupo de anos da empresa (experiência)	45
Gráfico 18: Volume médio de vendas totais por grupo de experiência (unidade monetária em 1000 euros) 2004-2008.....	46
Gráfico 19: Evolução do Volume médio de exportações por grupos de experiência (em 1000 euros)	47
Gráfico 20: Produtividade média por grupo de experiência (em 1000 euros por trabalhador) em 2008.....	48
Gráfico 21: Número de trabalhadores médio por grupos de experiência em 2008	49
Gráfico 22: Distribuição por grupos de produtividade.....	50
Gráfico 23: Evolução de Venddas por grupos de produtividade (em 1000 euros) 2004-2008	51
Gráfico 24: Evolução média de exportações por grupo de exportação (em 1000 euros) 2006-2008	51

Gráfico 25: Número de trabalhadores e experiência média em 2008 por grupo de produtividade	52
Gráfico 26: Distribuição por grupos de quota de exportação.....	53
Gráfico 27: Evolução média das vendas por grupo de quota de exportação (em 1000 euros)	54
Gráfico 28: Empregados e experiência por grupos de quotas de exportação em 2008.....	55
Gráfico 29: Produtividade média por grupo de quota de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)	56
Gráfico 30: Distribuição por grupos de exportação	57
Gráfico 31: Evolução média das vendas totais por grupos de exportação (em 1000 euros)	57
Gráfico 32: Produtividade média por grupos de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)	58
Gráfico 33: Distribuição por exportação	59
Gráfico 34: Evolução das vendas médias pelos novos grupos de exportação (em 1000 euros)	60
Gráfico nº 35: Produtividade média por grupos de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)	60

Introdução

A motivação para este trabalho teve a principal origem na experiência positiva que constituiu a realização do estágio curricular na Bemseca, uma empresa de transformadora de bacalhau. Nesse estágio foi-me dada a oportunidade de conhecer de perto o funcionamento da empresa, nos mais variados aspectos, procurando situar aquela realidade no contexto dos conhecimentos adquiridos no Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial na Universidade de Aveiro, na Licenciatura de Economia e o Mestrado com especialização em Finanças.

Nesse confronto da realidade com os conhecimentos adquiridos houve naturalmente alguns aspectos que despertaram maior interesse: as relações e dependências da empresa com o seu sector industrial, a organização das actividades produtivas e de gestão dentro da empresa e, sobretudo, a surpreendente eficiência com que a Bemseca se lançou na exportação nos últimos anos.

Pensei que este último aspecto poderia ser um objecto interessante a estudar e a apresentar no relatório de estágio, incidindo possivelmente na relação da capacidade de exportar da empresa com a qualidade da sua organização e capacidade produtiva. No estudo a fazer e no trabalho de revisão literária havia dois aspectos da Bemseca a não descurar: o facto de ser uma empresa de pequena dimensão, incluída no grande mundo das PME (pequenas e médias empresas) e de estar integrada no sector da ITB (Indústria Transformadora do Bacalhau), um sector que veio a revelar características muito peculiares.

O cruzamento da informação obtida num campo e no outro nem sempre foi fácil de articular, não tendo sido possível obter verdades absolutas que pudessem desvendar o segredo científico do sucesso da exportação. Se outro interesse não tivesse este trabalho, teria pelo menos servido para poder compreender que o mundo da indústria não se conforma a modelos simples e absolutos, a verdades indiscutíveis.

Bem mais do que isso, felizmente, este trabalho permitiu a compreensão de relações, de tendências, a aceitação por vezes de contradições aparentes, para extrair o que de mais importante o tema escolhido tinha para oferecer. A minha esperança é de que este relatório possa ser uma interpretação fiel do trabalho que foi feito.

Parte I

Capítulo 1- Apresentação da empresa e actividades desenvolvidas no estágio curricular

1.1. A Bemseca - Comércio de Bacalhau, S.A.

1.1.1. Síntese

A Bemseca – Comércio de Bacalhau S. A. é uma empresa de transformação, de salga e secagem de bacalhaus e afins, localizada na Gafanha da Nazaré, no concelho de Ílhavo.

Trata-se de uma empresa nacional que se apoia nas mais fortes tradições neste sector de actividade, baseadas em padrões ancestrais de qualidade e fiabilidade de produção passados de pais para filhos, e que se constituiu conquistando rapidamente um mercado consistente e o reconhecimento geral da qualidade dos produtos com a marca Bemseca.

As operações de fabrico, tratamento e manuseamento do pescado são efectuadas nas instalações da empresa, cumprindo na íntegra as normas comunitárias de higiene e qualidade previstas pelo sistema HACCP (Hazard and Critical Control Points). O controlo de qualidade rigoroso dessa actividade e dos produtos gerados tem um acompanhamento permanente por parte de um gabinete de qualidade interno.

Em 2004 foram concluídos planos de financiamento para investimentos na remodelação das instalações e no aumento de capacidade produtiva, iniciando-se nessa altura as transformações com vista ao acréscimo da capacidade produtiva instalada. Em consequência, a Bemseca, que até 2006 apenas vendia para o mercado interno, pôde apostar na exportação, evoluindo rapidamente de quota de 14 % em 2007 para um registo, em 2008, de 57 % da produção colocada no mercado externo.

Em termos de matéria-prima, a Bemseca privilegia a aquisição de pescado congelado a bordo, procurando assim assegurar o maior grau de frescura das várias espécies com que trabalha. Destas espécies são a gadus morthua, a gadus macrocephalus e todos os afins de bacalhau, as que assumem a principal preferência da empresa dada a sua maior qualidade e rentabilidade final.

A Bemseca pretende manter-se como uma empresa de bacalhau tradicional, nas vertentes seco, semi-seco e salgado verde, para as quais possui elevada especialização

e formação profissional dos seus colaboradores. A breve prazo, e acompanhando a evolução dos mercados consumidores, a empresa espera estar em condições de oferecer produtos congelados, diversificando deste modo a actual gama de oferta.

Tabela 1: Identificação da empresa Bemseca – Comércio de Bacalhau, S.A.

Dado Gerais	
Identificação	
Razão Social	BEMSECA - COMÉRCIO DE BACALHAU, S.A.
Morada	AVENIDA DOS BACALHOEIROS
Localidade	GAFANHA DA NAZARÉ
Código Postal	3830-553
Endereço Postal	GAFANHA DA NAZARÉ
Concelho	ÍLHAVO
Distrito	AVEIRO
Telefone	234367770
Fax	234367772
Correio electrónico	geral.bemseca@armail.pt
Forma Jurídica	Sociedade Anónima
Dados de Constituição	
Data Constituição	29-01-1996
Data Início Negócios	29-01-1996

Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca

1.1.2. Características da produção

De acordo com a *Classificação das Actividades Económicas (CAE Rev.2.1)*, a área de actuação da Bemseca – Comércio de Bacalhau S. A. enquadra-se em no grupo CAE 10893 – “Fabricação de outros produtos alimentares diversos”, n.º SIC: 2099, com especialização a 100% na “transformação e comércio de produtos alimentares, secagem de bacalhau, salga”.

1.1.3. Produtos

Os produtos da Bemseca estão designados como se segue:

- Bacalhau Seco de 1ª qualidade (*gadus morthua*) e (*gadus macrocephalus*), embalado em caixas de 15 kg, com marca Bemseca;
- Desfiados de Bacalhau (*gadus morhua*) e (*gadus macrocephalus*) e de Paloco do Alaska (*theagra chalcograma*);
- Embalados em covetes de 400 grs com a marca Bemseca;

- Todos os afins de embalados: Bacalhau à posta, Caldeirada de Bacalhau, Línguas, Caras, Samos e Badanas.

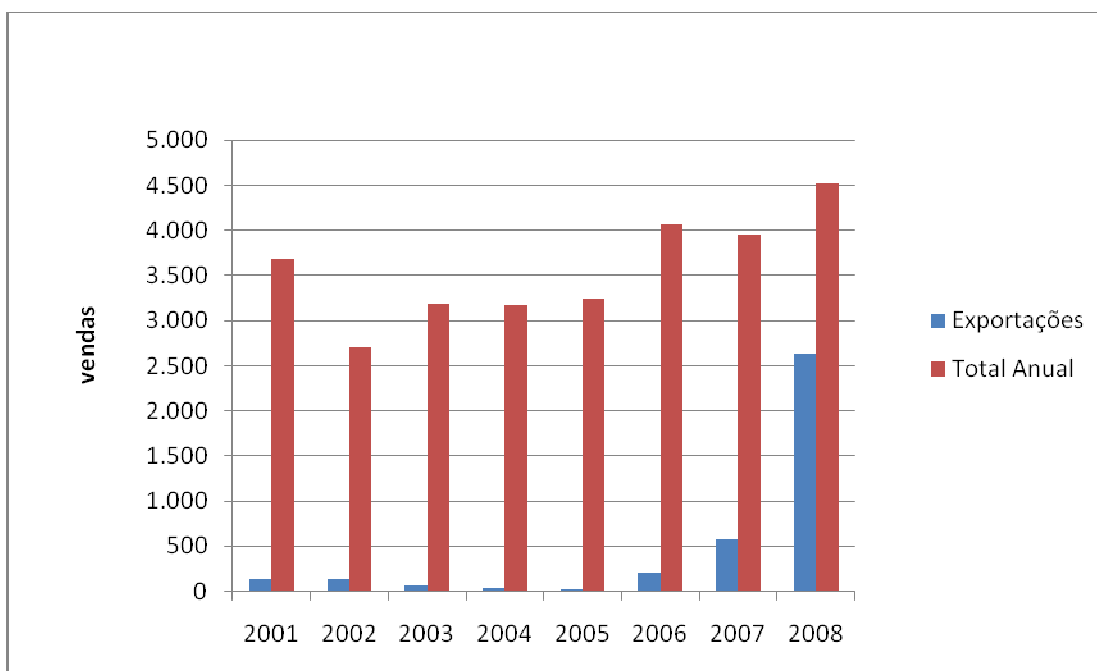
1.1.4. Organização da empresa

Os negócios e a actividade da Bemseca são dirigidos por uma Administração (constituída por 4 administradores), apoiada por um Director Geral, um Director Financeiro, um Director Comercial e um Director de Marketing.

No escritório trabalham 1 contabilista e 3 técnicos administrativos em que dependem de modo permanente dos administradores. A restante laboração da empresa é assegurada por 25 funcionários fabris.

1.1.5. Vendas

Gráfico 1: Evolução das Vendas da Bemseca (em u. m. 1000€) 2001-2008



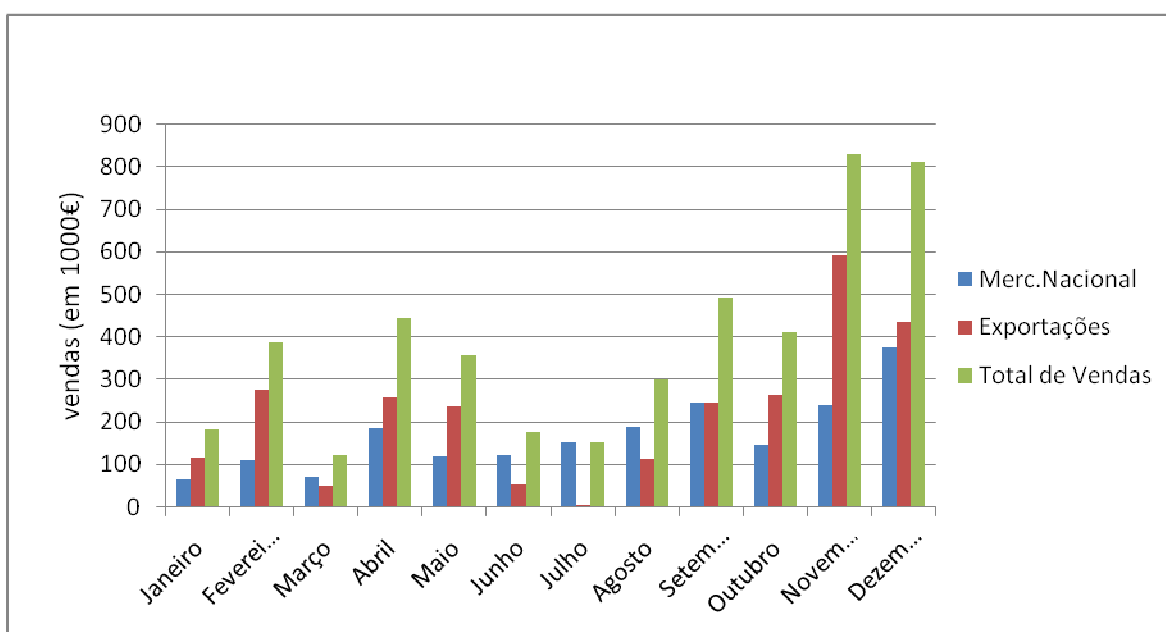
Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca

A evolução de vendas da empresa tem sido positiva. A partir de 2006, têm conseguido manter o número de volume de vendas elevado, ao contrário do que aconteceu de 2001 para 2002, em que atingiu um nível alto em 2001 para de seguida perder cerca de 1 milhão de euros nas vendas em 2002.

Em 2004, a Bemseca dispôs de instalações novas e de uma maior capacidade de produção, mas o respectivo impacto só concretizou em 2006, com um aumento de cerca de 1 milhão de euros em relação ao ano anterior e ultrapassando o bom valor de 2001 em cerca de meio milhão de euros.

Em 2007 houve uma maior aposta no mercado externo, que não se reflectiu directamente nas vendas, mas ajudou a manter o bom nível de 2006. Em 2008, a aposta na exportação foi muito mais reforçada, tendo a quota de exportação ultrapassado os 50% (ficou muito perto dos 60%), aposta que proporcionou um aumento das vendas, atingindo os 4,5 milhões de euro, o valor mais alto do histórico da empresa.

Gráfico 2 Evolução das vendas em 2008 da Bemseca



Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca

Este gráfico, da evolução de vendas no ano de 2008, mostra as diferenças das vendas ao longo do ano. A especificidade deste produto faz com que haja uma grande diferença de valores entre a época alta e a época baixa. A diferença do mês com valor de vendas mais baixo, Março, e o mês com valor de vendas mais alto, Novembro, é de quase 700%.

No início de ano, existe alguma variação das vendas de mês para mês. No mês de Janeiro o total de vendas não chega aos 200 mil euros, no mês de Fevereiro quase chega ao valor de 400 mil euros, para no mês seguinte descer para perto dos 100 mil

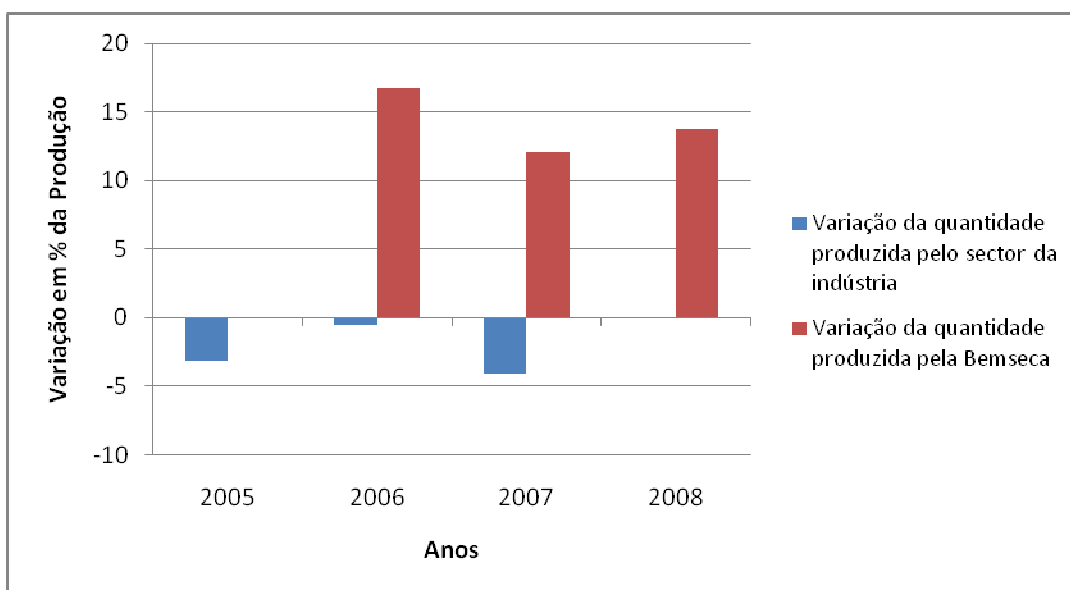
euros e no mês de Abril ultrapassar os 400 mil euros, ou seja, uma grande oscilação de valores.

As vendas ao mercado externo, são superiores às vendas no mercado interno, exceptuando o meio do ano, altura em que verifica os dois meses seguidos com vendas mais baixas, o mercado interno é muito superior ao externo, atingindo os 100% no mês de Julho. Uma das explicações para a meio do ano as exportações diminuírem, deve-se ao facto de ser nesta altura que o preço do bacalhau mais desce.

Ao contrário, o mês de Novembro e Dezembro, para além de ser altura do ano que existe muito mais procura do produto, altura tradicionalmente propícia ao consumo de bacalhau, o preço também reage a esse aumento da procura, atingindo o valor máximo do ano.

1.1.6. A Bemseca e o sector da indústria do Bacalhau

Gráfico 3 Variação da quantidade produzida de Bacalhau salgado e seco 2005 - 2008



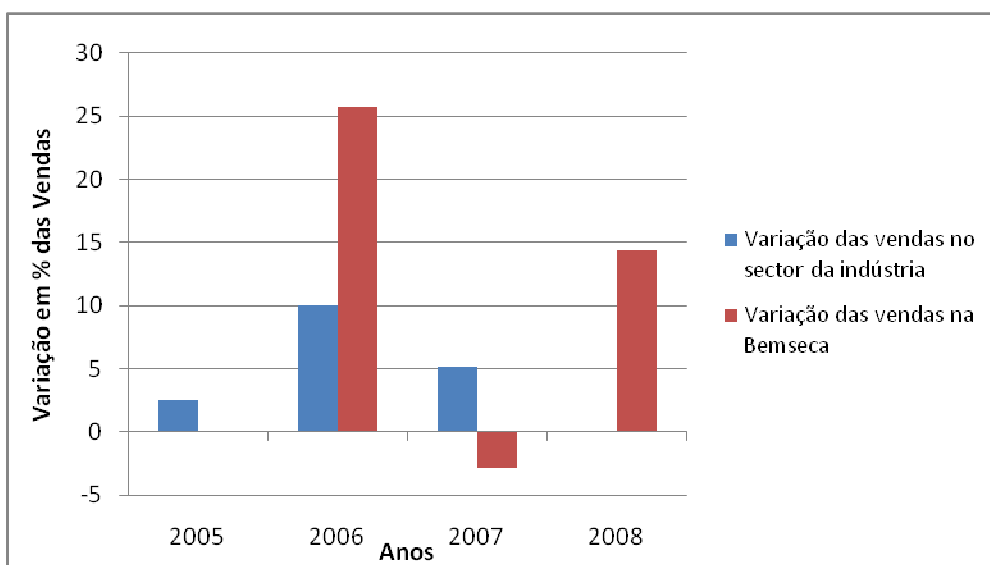
Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca e INE (2007)

Esta tabela, apesar de não haver informação completa nos anos 2005 e 2008, consegue mostrar um melhor desempenho da empresa Bemseca em relação ao sector da Indústria de transformação de bacalhau. Os anos 2006 e 2007 mostram uma diferença da variação percentual da produção favorável à Bemseca em cerca de 15%. Para além

da variação ser superior à da indústria, a Bemseca apresenta sempre uma variação positiva, ao contrário da indústria em que a sua variação da quantidade decresceu de ano para ano.

Esta constante variação positiva da produção de ano para ano, deve-se em muito à melhoria, em 2004, das instalações e do aumento da capacidade de produção, apresentado índices de produção muito superiores em relação aos do sector industrial.

Gráfico 4: Variação de vendas de Bacalhau 2005 - 2008



Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca e INE (2007)

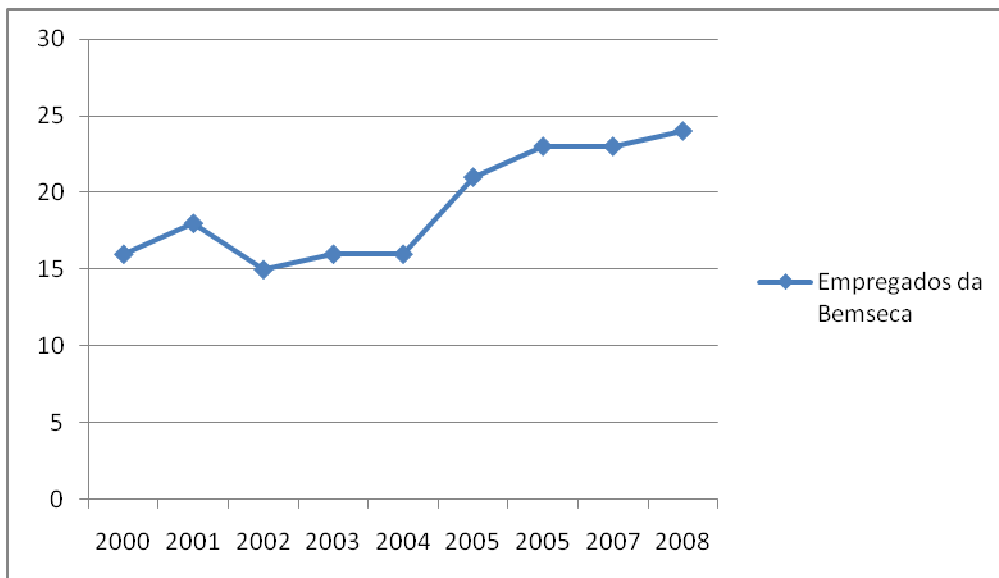
O gráfico das variação das vendas (em %) do bacalhau salgado e seco, comparando a Bemseca e o sector da ITB, mostra que o ano 2006 foi especialmente positivo para a empresa da Bemseca, subindo as vendas em cerca de 25% em relação ao ano anterior.

Esta subida foi tão boa que, no ano seguinte, embora mantendo um bom nível de vendas em relação a 2005, houve uma descida em cerca de 3%. O ano de 2008 foi novamente um ano positivo, aumentando as vendas em perto de 15% e portanto, a ultrapassar o volume vendas de 2006.

Quanto à ITB, não havendo tanta oscilações como na Bemseca, apresenta uma tendência positiva de vendas, sendo as variações de vendas sempre positivas de um ano para o outro.

1.1.7. Trabalhadores na empresa

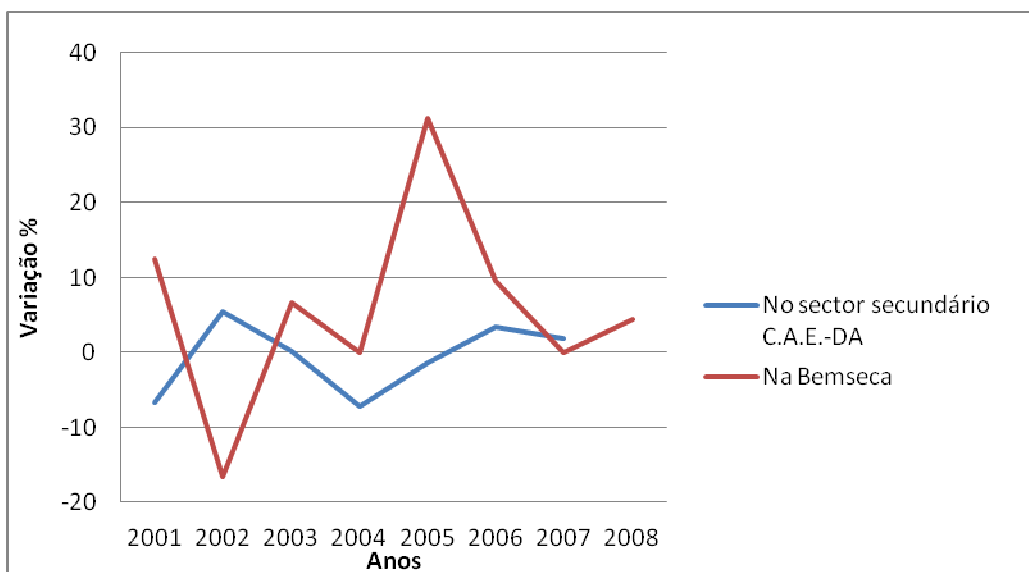
Gráfico 5: Evolução dos Empregos da Bemseca 2000- 2008



Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca

Este gráfico mostra uma evolução positiva do número de trabalhadores da Bemseca entre os anos 2000 a 2008. O único ano em que o número de empregados decresceu em relação ao ano anterior foi em 2002. A partir daí tem havido um crescimento em todos os anos no número de trabalhadores. O grande salto é do ano 2004 para o ano 2005, em que passa de 15 trabalhadores para 21. Este facto deve-se ao impacto do aumento da capacidade produtiva e das novas instalações concluídas durante o ano 2004. O crescimento do número de trabalhadores continuou, atingindo em 2008 o máximo de sempre da Bemseca, 24 trabalhadores.

Gráfico 6: Variação Percentual de Empregados no sector e na Bemseca 2001- 2008



Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca e INE (2007)

Esta tabela mostra-nos que na Bemseca tem havido mais alterações significativas no número de trabalhadores do que na indústria propriamente dito. Há dois picos na linha da Bemseca, um em 2002, em que há uma forte descida, mais de 25% e outro em 2005, mais de 30%. Nos restantes anos, as variações não foram tão acentuadas, mostrando uma maior estabilidade no número de empregados.

A linha da variação percentual de empregados no sector da indústria transformadora alimentar mostrou-se mais estável que na Bemseca. Como o número de empregados é muito mais elevado, uma grande mudança percentual é menos provável. No entanto, existe uma tendência de descida do número de trabalhadores de 2002 a 2004, havendo depois uma tendência de subida até o ano 2006.

1.2 O Estágio

1.2.1. Enquadramento do estágio

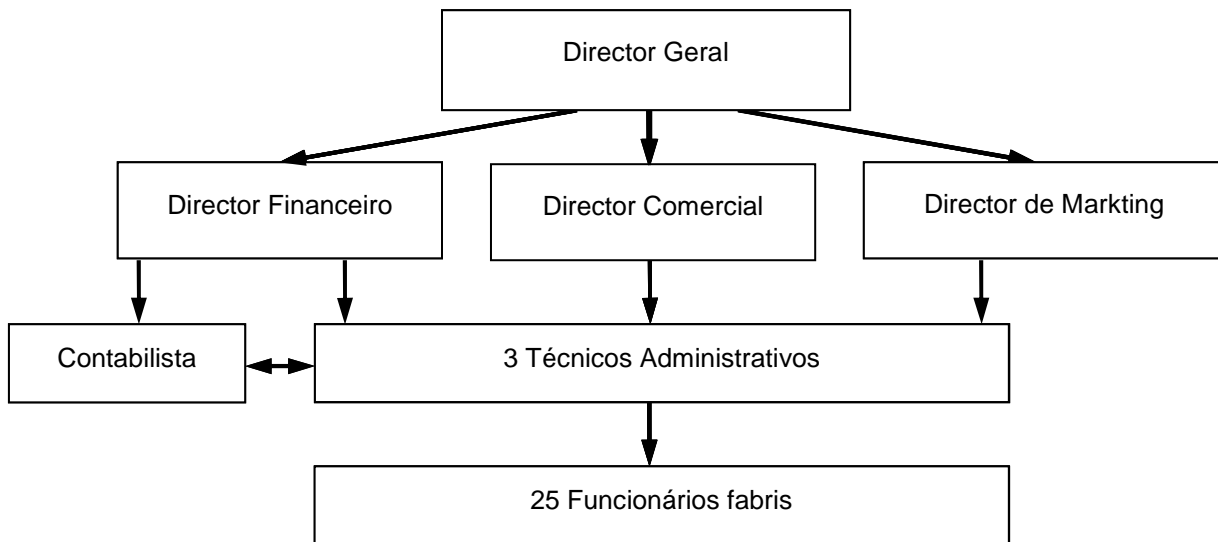
Durante o estágio, que decorreu entre 1 de Dezembro de 2008 e 31 de Maio de 2009, desempenhei as funções de técnico administrativo estando sob responsabilidade do Director Comercial, Dr. Pedro Manuel Graçoeiro e da Directora Financeira, Sra. D. Arlete Teresa da Costa Neves e Sousa, que por sua vez, seguem orientações do Director Geral, Sr. Armelim Coimbra.

Nessa qualidade de técnico administrativo, comecei por me ocupar de tarefas no âmbito da tesouraria, assumindo a responsabilidade do controlo dos plafonds de crédito a clientes, das cobranças e pagamentos, e da gestão das operações bancárias. De acordo com a política de mercado da empresa, estavam estabelecidas condições na compra (100% com um crédito de 30 dias) e na venda a clientes retalhistas ou armazenista do ramo (70% a crédito a 30 e 60 dias e 30% a pronto pagamento).

Dada a dimensão da empresa, foi possível diversificar a actividade no âmbito do estágio, participando também no controlo de gestão da empresa, na elaboração do orçamento anual, na análise mensal de desvios real vs orçamento e na análise dos custos e proveitos. Realizei nomeadamente operações relacionadas com lotes de peixe: cálculo do total de despesas, cálculo de quebras na mercadoria e percentagem de aproveitamento, cálculo da margem de lucro. No que respeita a operações com Destino Especial, que exigem controlo da mercadoria, do seu devido peso líquido e do cálculo da taxa de rendimento, participei na elaboração dos mapas da mercadoria que são entregues para a alfândega para efeito de inspecção. Integrei ainda o sistema Plano HACCP de avaliação das operações de processamento do pescado.

1.2.2. Organigrama

Ilustração 1: Organigrama da Bemseca, SA



Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela empresa Bemseca

Capítulo 2 – As PME e a Indústria Transformadora de Bacalhau

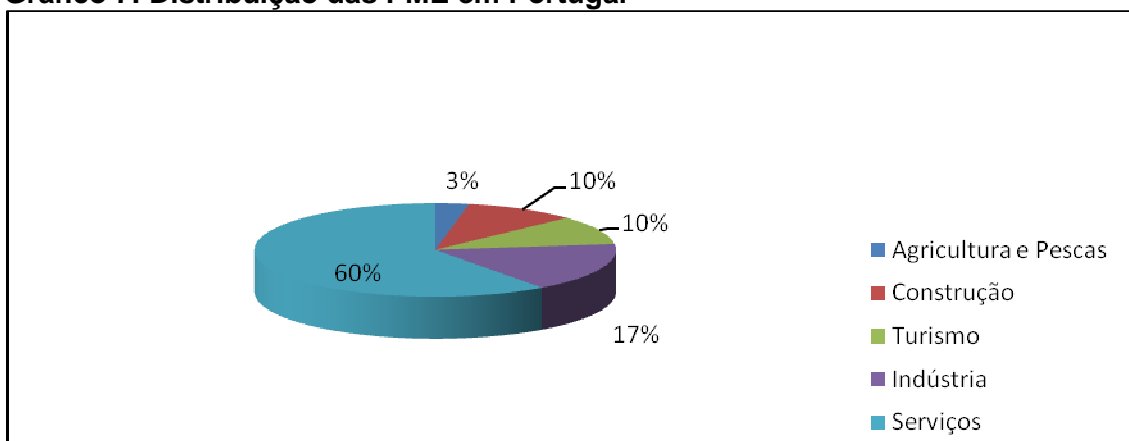
2.1 As Pequenas e Médias Empresas em Portugal

2.1.1. Definição

Em 6-11- 2007 foi publicado o Decreto-lei Nº 372/2007 cujo objectivo é a certificação das PME¹. No Anexo I do Art.1º desse Decreto-lei é apresentada a seguinte definição de PME de acordo com a Recomendação nº 2003/361/CE da Comissão Europeia de 6 de Maio:

1. A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 trabalhadores e cujo volume de negócios anual não excede 50 M€ (50 milhões de euros) ou cujo balanço de fecho do exercício não excede 43 M€;
2. Na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios não excede 10 M€;
3. Uma micro-empresa define-se com o emprego de menos de 10 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 2 M€;

Gráfico 7: Distribuição das PME em Portugal



Fonte: elaboração própria com base em dados retirados da ANPME, Morais (2007).

¹ Informação retirada em Morais (2007), Presidente da Associação Nacional das PME (ANPME).

As PME apresentam uma posição claramente dominante em todos os grandes sectores de actividade: Turismo, Comércio, Construção, Indústria, Serviços.

A distribuição das PME em Portugal é feita em grande parte pelos Serviços, representando mais de metade (60 %) do total das PME. Apesar de ligeiramente menos expressivas, as PME acabam por ser também dominantes na indústria transformadora e energia.

Assim, a segunda maior fatia do gráfico circular corresponde ao sector da indústria que representa cerca de 17% das PME . Bastante longe do sector dos serviços, tem alguma representatividade em relação aos outros sectores, O turismo e a construção, têm o mesmo peso na estrutura empresarial das PME, representando cada um 10%. Por último, o sector da agricultura e pescas apresenta-se como o sector que tem o menor número de PME. O total das PME neste sector representa 3% das PME em Portugal.

2.1.2. Peso das PME na Estrutura Empresarial

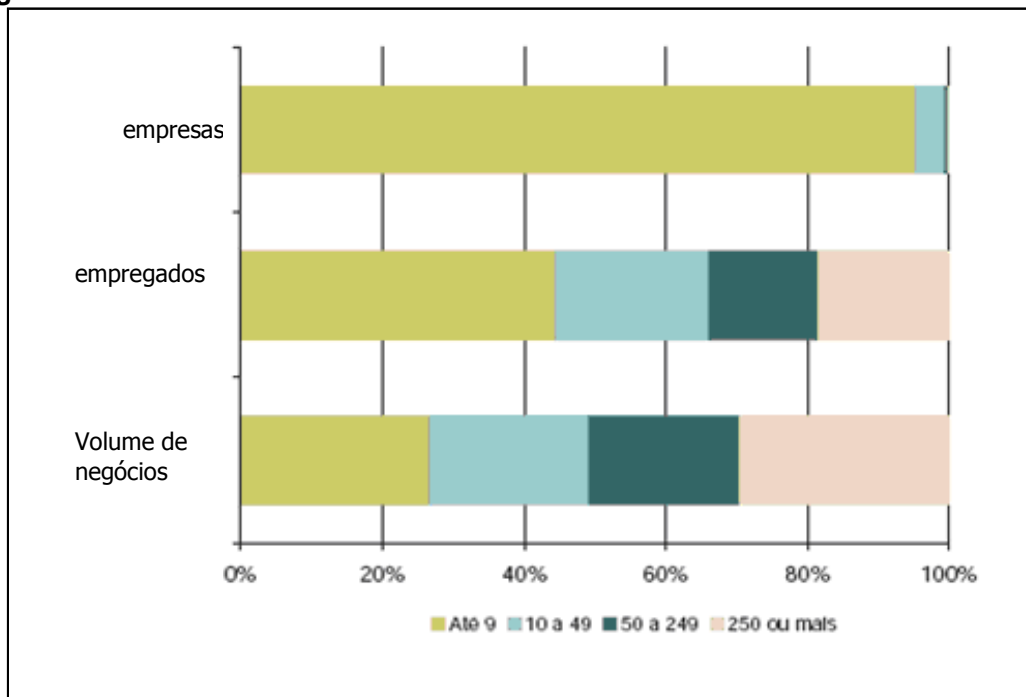
As PME representam, em número, 99,5% do nosso tecido empresarial gerando, como foi dito, 60% do volume de negócios nacional e 74,7% do emprego, dos quais 45% são trabalhadores do sexo feminino e 55% do sexo masculino.

Dentro das PME, as micro e pequenas empresas são as que têm mais peso. Em 2006, as micro e pequenas empresas representavam a esmagadora maioria do tecido empresarial do nosso País, 96,5%, o que equivale a cerca de 97,0 % das PME.

A importância deste conjunto de empresas (micro e pequenas) manifesta-se naturalmente, em termos de emprego, e também, ainda que de forma menos significativa, em termos de volume de negócios, já que as micro e pequenas empresas geram 51,5% do emprego e realizam 35,7% do volume de negócios nacional.

Apesar de nem todas as empresas com menos de 250 trabalhadores serem PME, a maioria o é, como mostra o gráfico do INE que fornece a estrutura empresarial em função do número de empregados.

Gráfico 8: Importância das PME na estrutura empresarial, emprego e volume de negócios



Fonte: INE (2007)

Neste gráfico, é visível que a grande maioria é representada pelas micro empresas, com menos de 10 trabalhadores. De facto, as micro empresas representam 95,4% das empresas totais e as empresas com menos de 50 trabalhadores representam 96,5%. As empresas com um número de empregados entre 50 e 250 trabalhadores representam apenas 3,4%, e as com mais de 250 trabalhadores 0,1%, contribuição esta que obviamente não é observável no gráfico.

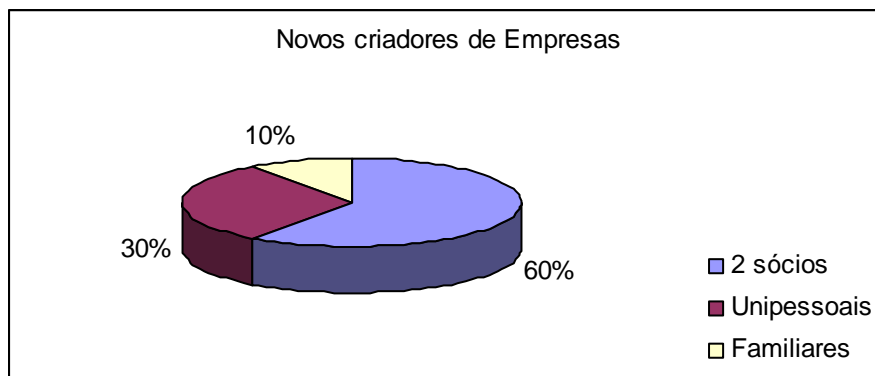
2.1.3. Distribuição regional das PME

Cerca de 75% das PME estão localizadas em apenas 6 distritos: Lisboa, Porto, Aveiro, Setúbal, Braga e Leiria. Esta concentração é particularmente elevada nos distritos de Lisboa e Porto com 51% dos respectivos tecidos empresariais.

Por outro lado, não há distritos onde a percentagem seja inferior a 99 %, com especial relevância nos distritos de Bragança (onde não existe qualquer empresa de grande dimensão) e também nos de Beja, Évora, Faro, Guarda e Vila Real.

2.1.4. Perfil dos novos Criadores de Empresas

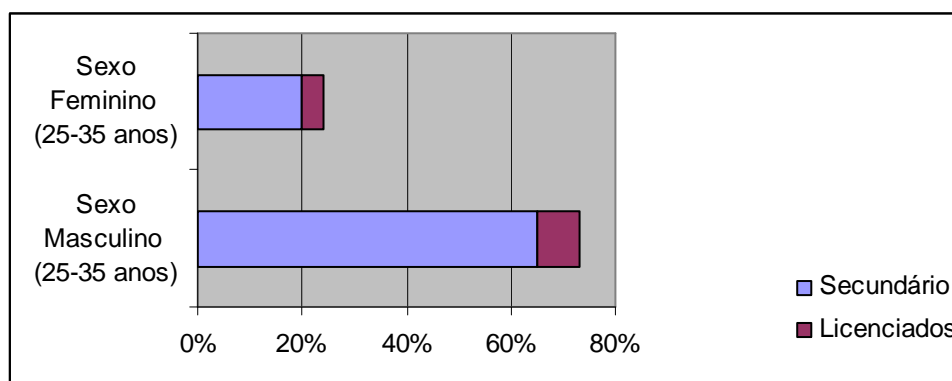
Gráfico 9: Novos criadores de Empresas



Fonte: elaboração própria com base em dados retirados da ANPME, Morais (2007)².

As novas empresas são constituídas por associações com poucos sócios. De facto, nas novas empresa 60% são constituídas por 2 sócios, 30% são unipessoais e 10% são empresas familiares.

Gráfico 10: Distribuição de trabalhadores por sexo e formação do escalão dos 25 aos 35 anos



Fonte: elaboração própria com base em dados retirados da ANPME, Morais (2007).

Quanto ao perfil dos associados das novas empresas, inserem-se maioritariamente no escalão etário de 25 a 35 anos. Neste escalão, a maior parte é constituída pelo sexo masculino, 76%, assim distribuídos: 8% licenciados e o 68% apenas com o ensino secundário. O sexo feminino representa 24%, assim distribuídos: 4% com licenciatura e 20% o ensino secundário.

² Morais (2007), Presidente da Associação Nacional das PME (ANPME)

2.1.5. Principais problemas das PME em Portugal

De acordo com os representantes da Associação Nacional das PME, há um conjunto de problemas que dificultam a actividades das suas associadas e dos quais reclamam actuações urgentes. No que respeita à política financeira e económica dos governos, as observações recaem sobre a elevada carga fiscal, a burocracia e a obsolescência da legislação laboral.

As dificuldades na obtenção do crédito, a formação insuficiente são outras das queixas, que cumulam nos altos custos de produção e na falta de competitividade. Claro que estes dois aspectos têm uma ligação estreita e decorrem de problemas estruturais que afectam a economia portuguesa em geral.

2.2 A indústria do bacalhau ao longo dos tempos

2.2.1 Sobrevivência

Talvez a principal razão para a relativa estabilidade da actividade nacional de salga e secagem do bacalhau se encontre na fidelidade dos consumidores portugueses, que fez com que esta indústria pudesse sobreviver a variadíssimas dificuldades que a atingiram no último século. O lugar de privilégio que o bacalhau conquistou na mesa portuguesa e que representa cerca de metade do consumo de peixe em Portugal coloca o país entre os maiores consumidores de peixe do mundo, não só em valores “per capita”, mas também em valores absolutos.

As observações dos índices desta indústria revelam que ao longo desse tempo o mercado se manteve estável, contra o pessimismo de algumas previsões, o que também se deve à capacidade que a indústria de salga e secagem se adaptou a novos desafios, conseguindo manter a sua competitividade, nomeadamente virando-se para a importação de bacalhau congelado ou verde quando a pesca do bacalhau por barcos portugueses entrou em queda e se revelou de satisfazer a procura interna.

2.2.2 As origens e a evolução³

A vocação dos portugueses para a navegação teve nas descobertas a consequência histórica mais relevante, mas as pescarias dividiram com essa epopeia a utilização da frota nacional. Apesar desta competição pela frota de maior alcance, é

³ Consulta Dias et al (2001).

possível registar já no séc. XV a presença de barcos pesqueiros portugueses na Terra Nova. Com a dominação filipina e o envolvimento de grande parte da frota portuguesa na Invencível Armada, aquela actividade quase desapareceu, voltando só a readquirir algum significado no primeiro quartel do séc. XIX.

Durante todo este período, a pesca do bacalhau usava a salga e a secagem como forma de conservação durante os largos meses que duravam as campanhas. Removidas as vísceras e a cabeça, o peixe era espalmado, salgado e empilhado. Posteriormente é seco já em terra e comercializado. Foi assim durante séculos, quase sem evolução, até ao aparecimento da conservação pelo frio, quando a congelação começou a substituir a salga a bordo e a secagem em estufa apareceu como alternativa à secagem ao sol. Em termos de produto final, a inovação mais significativa aparece com a oferta de bacalhau demolido e congelado como resposta a uma nova forma de consumo, mais fácil e rápida nos preparos.

Estas pequenas adaptações na industrialização e comercialização foram suficientes para que o bacalhau continue a ocupar um lugar privilegiado no consumo interno de peixe. De tal modo é significativa esta apetência pelo bacalhau, que o país, já não dispondo de uma frota dos anos 30 e 40, se tornou no maior importador mundial de bacalhau salgado verde, com lugares de muito destaque ainda no bacalhau salgado seco e no bacalhau congelado. Acordos no âmbito da União Europeia garantem a Portugal cotas de bacalhau destinado à indústria que lhe permitem assegurar o consumo interno. Apesar de não ter integrado a União Europeia (ou talvez por isso...), a Noruega mantém-se como o maior exportador mundial das várias formas de bacalhau com acesso privilegiado ao mercado da União.

2.2.3 A pesca portuguesa do bacalhau: crescimento e declínio

O desaparecimento da frota de pesca longínqua na derrota da Invencível Armada Espanhola levou consigo os bacalhoeiros que só reaparecem já no século XIX com a abolição de impostos sobre o produto da pesca distante e a criação da Companhia de Pescarias Lisbonense, que chegou a ter cerca de 20 barcos empenhados na pesca longínqua do bacalhau. Esta empresa teve uma actividade de cerca de 30 anos, não suportando, em 1857, o regresso do imposto alguns anos antes. Embora sem grande impacto, a pesca do bacalhau recomeçaria poucos anos depois com o monopólio de duas empresas a quem foi concedida isenção de imposto da pesca do bacalhau e que estiveram em actividade até ao início do século XX.

Foi já na vigência do Estado Novo que se procedeu ao lançamento da designada “campanha do bacalhau”, que consistiu numa reorganização da indústria sob os princípios do proteccionismo e uma estrutura corporativa. A importação passou a ser controlada e sujeita à compra duma percentagem mínima da produção nacional. Esta regulação por parte do Estado visava um aumento da actividade pesqueira que tornasse o país menos dependente do estrangeiro e levasse à promoção da indústria da construção naval, da indústria de transformação do bacalhau e a promoção do consumo através de uma política de preços baixos e tabelados. Como organismos corporativos e reguladores foram instituídos o Grémio dos Armadores de Navios da Pesca do Bacalhau, o Grémio dos Armazenistas e Importadores de Bacalhau e Arroz e a Comissão Reguladora do Comércio de Bacalhau. O sucesso desta campanha reflectiu-se num aumento de capturas, de frota que chegou a ter 65 barcos motorizados e da produção que subiu dos 16 % para 82% do consumo, chegando a um máximo de 136 000 toneladas anuais⁴.

Este período de expansão durou até 1967, altura em que começou a fazer sentir alguma escassez dos recursos em exploração e a jurisdição dos países costeiros foi aumentando até às 200 milhas marítimas. Isto é, o acesso ao pescado foi ficando fortemente condicionado. Na mesma década, as ligações de Portugal à EFTA obrigaram o Estado a aceitar uma liberalização das importações e dos preços de venda do bacalhau, com o que terminava o proteccionismo, em que se baseou a política iniciada em 1936. Caíam assim as condições de sobrevivência da frota pesqueira do bacalhau.

A mudança de regime em 1974 leva à extinção dos organismos corporativos (os Grémios e as Casas de Pescadores), enquanto que Comissão Reguladora do Comércio do Bacalhau (CRCB) foi transformada numa empresa do Estado a quem foi entregue a importação e a venda de bacalhau, passando a assegurar a aquisição das capturas dos barcos portugueses e a contratar as unidades industriais de secagem e salga. Mais tarde, com a integração de Portugal na Comunidade Económica Europeia, a Política Comum das Pescas estabelece um quadro comunitário que estabelece uma quebra de quotas relativamente às que Portugal desfrutava de alguns acordos bilaterais com países concorrentes na actividade pesqueira. A CRCB é extinta e a frota de bacalhoeiros quase desaparece com a substituição progressiva da salga a bordo pela congelação.

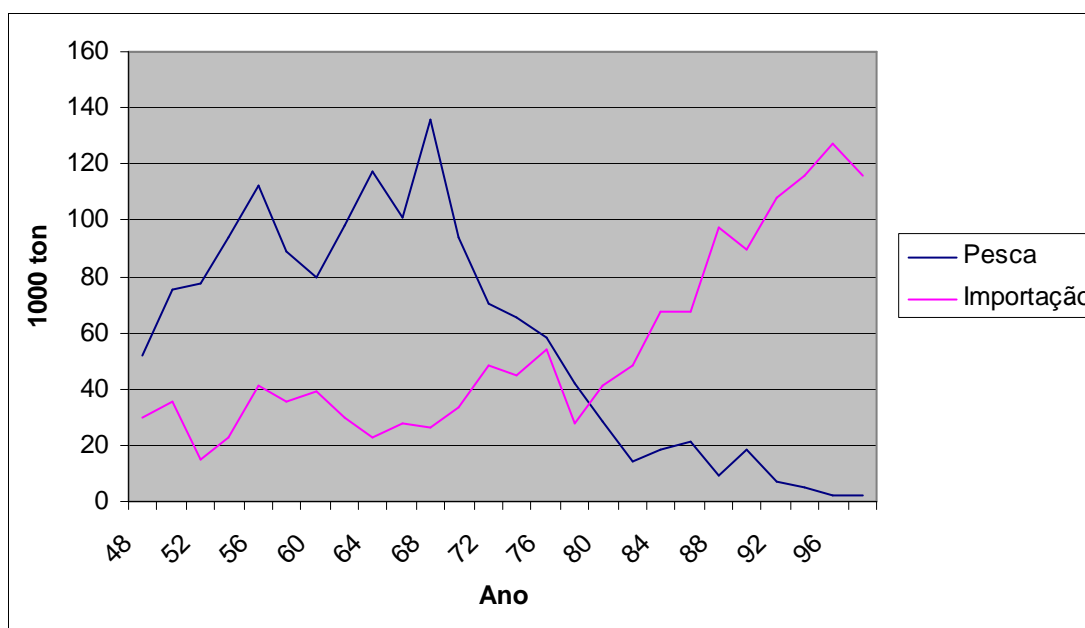
Em 1993, a Noruega concede à União Europeia uma quota de pesca na sua Zona Económica Exclusiva (ZEE), da qual metade é concedida a Portugal. Esta ZEE passa a ser quase exclusivamente o local de capturas e a frota de pesca longínqua reduz-se a

⁴ Informação tirada em Garrido, A. (2007)

dezena e meia de barcos, a ponto de actualmente as capturas de bacalhau estarem já ausentes das estatísticas publicadas. Entretanto os preços do produto sobem, tanto de importação como no mercado interno, com valores claramente inferiores para o bacalhau salgado verde relativamente do bacalhau congelado. (Leal, M., (1984)).

A história do bacalhau em Portugal no século XX pode enfim resumir-se, no essencial pelos números que o quadro seguinte apresenta relativamente à evolução das capturas por frotas portuguesas e das importações:

Gráfico 11: Evolução da Pesca e da importação de Bacalhau 1948-1999



Fonte: elaboração própria com base nos dados do INE (2000)

2.2.4 As importações de bacalhau

Com a manutenção do consumo interno (a fidelidade do consumidor de que já se falou) a falência da actividade da pesca pela frota portuguesa teve que ser compensada pelo correspondente aumento das importações.

Como já se referiu, as importações foram altamente controladas entre 1936 e 1967 e o crescimento do consumo ao longo desses anos teve a necessária resposta por parte das pescarias nacionais. A diminuição drástica destas capturas levou ao crescimento das importações, atravessando diversas situações políticas e de enquadramento internacional de Portugal e atingindo um valor máximo de cerca 127 000 toneladas em 1996. A partir desta altura, registou-se uma pequena diminuição das importações, provocada pela escassez global do produto, com o conseqüente aumento

do preço médio de venda. No entanto, a composição destas importações varia drasticamente, com um aumento exponencial do bacalhau congelado e uma diminuição do bacalhau salgado verde, enquanto o bacalhau seco tende a estabilizar.

Outra característica das importações encontra-se nas variações sazonais que dependem dos hábitos de consumo interno, do período em que se efectuam as capturas e o respectivo processamento. Os aspectos mais relevantes desta sazonalidade são a concentração da importação do salgado seco, produto que não necessita de transformação, no período que antecede a Páscoa e o Natal e do bacalhau congelado nos meses de Verão.

Os principais fornecedores variam com o tipo de produto. O bacalhau salgado verde tem como principal fornecedor a Noruega, seguida de perto pela Islândia e a Rússia algo distante (respectivamente, 36, 33 e 12 % em 1999), com o Canadá em perda nesta rubrica. No que respeita ao bacalhau congelado a Rússia (41%) e os EUA (36%), são os principais fornecedores com as percentagens também referidas a 1999. Deste mesmo ano surge a Noruega com 51 % do fornecimento do bacalhau salgado seco, com a Dinamarca e a Espanha com participações significativas.

2.2.5 As exportações de bacalhau

Dado os elevados valores do consumo interno, a exportação nunca foi vista pela indústria como uma solução prioritária para o sucesso da sua actividade e nunca atingiram globalmente quotas elevadas da produção. A posição de Portugal como o maior consumidor de bacalhau também explica que a procura externa não seja muito forte. Assim se explica que as exportações totais de bacalhau quase não tenham existido até finais dos anos oitenta, altura em que a produção de bacalhau congelado começou despertar o interesse das empresas na exportação, naturalmente facilitada pelas características do produto. Abriu-se também o mercado para o bacalhau salgado seco, podendo dizer-se o valor global das exportações tenderam a estabilizar, nesta altura fixadas sobretudo em países como a Espanha, a França, o Brasil e Angola, países onde, sem surpresa, se verifica haver forte emigração portuguesa. Digamos que a exportação do produto foi precedida pela “exportação” de hábitos alimentares. De qualquer modo, a contribuição para a balança comercial não é muito relevante, andando sempre por valores inferiores a 10 % da importação total de bacalhau.

2.2.6 O consumo aparente de bacalhau

É corrente medir-se o mercado nacional pelo chamado “consumo aparente”. Este consumo não considera a variação de stocks e é obtido em equivalente de peso seco de acordo com as seguintes operações: adicionam-se as quantidades pescadas e descarregadas com as importadas e subtraem-se as exportações; converte-se este resultado em equivalente de peso seco, mantendo a individualidade das apresentações; adicionam-se as quantidades das diversas apresentações; finalmente reverte-se esta última quantidade para peso seco. Este conceito parte do princípio de que a diferença entre a importação e exportação de bacalhau congelado e verde se destina à indústria.

Este consumo aparente tem estabilizado em torno das 70 mil toneladas anuais. Se acrescentarmos as exportações (rondando as 5 mil toneladas) teremos a procura total de cerca de 75 mil toneladas. Esta procura resiste assim às alterações acumuladas da apresentação do produto, da sua distribuição e de contacto com os consumidores.

2.2.7 A evolução da indústria

Face a estes cenários da evolução macroeconómica que envolveu o bacalhau, será interessante saber da forma como evoluiu a indústria portuguesa da salga e secagem de bacalhau. Durante o período do Estado Novo dominava a actividade produtiva integrada. Estava-se perante unidades industriais que eram propriedades dos armadores e localizadas perto dos portos de pesca longínqua, nomeadamente na zona de Aveiro. Esta situação resultou evidentemente das condições favoráveis, fiscais e logísticas, que o Estado oferecia no intuito de promover as capturas por barcos portugueses

A escassez progressiva dos recursos de pescado e as profundas alterações no contexto do direito marítimo internacional, com a criação e aumento de zonas marítimas exclusiva, levaram ao desaparecerem da frota nacional e das unidades a jusante de salga e secagem, que se viram forçadas a recorrer quase exclusivamente à matéria-prima importada. Surgiram então as unidades industriais autónomas dos armadores, para o que contaram com o apoio estatal.

A questão da implantação desta indústria quase convertida, foi objecto, em 2000, de um inquérito junto dos industriais pretendendo apurar os factores de competitividade justificativas da permanência da indústria de salga e secagem, uma vez que a matéria-prima é, na sua quase totalidade, importada. Foram inquiridas cerca de 40 empresas.

Pouco mais de um terço das empresas responderam, tendo o tratamento do inquérito apresentando as conclusões que se passa a citar⁵:

“a principal fonte de vantagem competitiva, no mercado interno e externo, é o relacionamento privilegiado com os clientes. Em consonância, a criação/reforço de marca própria cativa o esforço das empresas;

a venda no mercado interno faz-se maioritariamente através de grossistas no canal tradicional, mas as maiores empresas escoam uma parte significativa da sua produção para as grandes superfícies, com contratos anuais e prazos de recebimento mais dilatados que no canal tradicional (45-60 versus 30 dias). A presença no mercado externo é pontual, através da compra por importadores;

forma de presença internacional na compra é incipiente, comprando a grossistas exportadores, com reduzido controlo de qualidade e, em geral, a pronto pagamento;

as principais condicionantes são a escassez de bacalhau, nomeadamente do mais graúdo, a ausência de regulamentação comunitária quanto aos teores de humidade e de cloreto de sódio dos diversos estados do produto e os preços baixos praticados pelas grandes superfícies, acusadas também da importação directa de bacalhau seco com baixa qualidade.”

2.2.8 Razões de uma estabilidade

A indústria de salga e secagem estará sempre completamente dependente da disponibilidade de bacalhau e portanto das políticas que o país consiga nas instâncias internacionais que gerem as águas pesqueiras. Na ausência desta matéria-prima, a possível reconversão para outras qualidades de peixe só seria possível com a modificação da grande inclinação do gosto nacional e que só a médio prazo poderia ser modificado.

Quanto ao processo de transformação, as fases principais residem no aumento do teor de sal (cerca de 20 %) e na redução do grau de humidade para valores entre os 40 e 50 % e nestes passos reside a garantia de qualidade na produção. Como factores competitivos permanecem um relacionamento privilegiado com os clientes e o diferencial nas taxas de importação de bacalhau salgado verde face ao bacalhau salgado seco que favorece a secagem no país de consumo. Trata-se de uma indústria que persiste quase

⁵ Citação de Dias et al, (2001).

isolada das grandes tendências de globalização e interdependência das actividades produtivas e de consumo, conseguindo um equilíbrio de preços na importação, apesar de origens tão diversas e, sobretudo, apoiando-se firmemente na fidelidade quase ancestral do consumidor de bacalhau português.

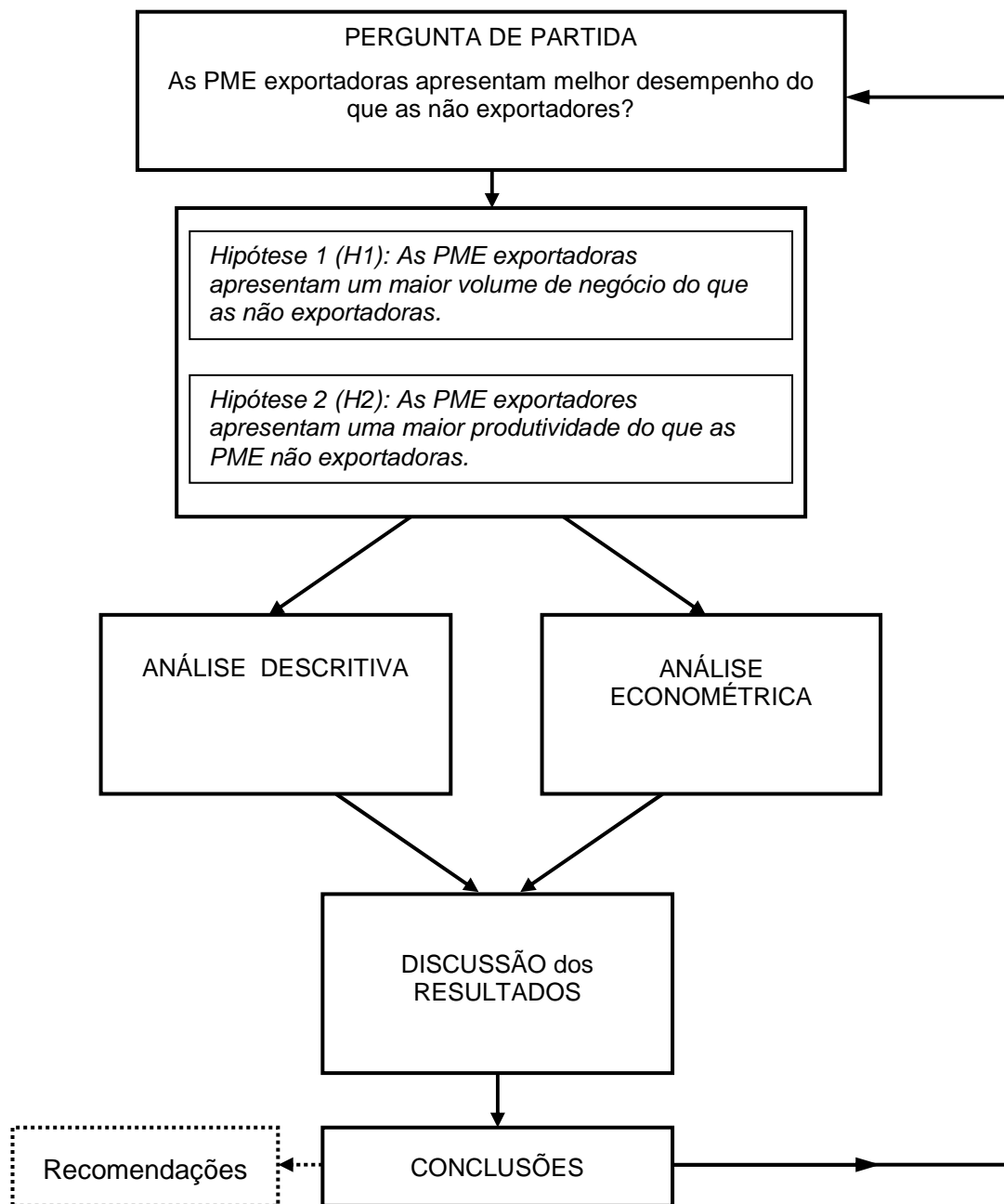
Parte II

Capítulo 3- Enquadramento teórico e problema de estudo

3.1 Problemática

A minha questão de partida é se de facto na indústria transformadora de bacalhau, as PME exportadoras apresentam melhor desempenho que as empresas não exportadoras. Esta questão leva-me a levantar duas hipóteses: hipótese 1 – As PME exportadoras apresentam um maior volume de negócios que as empresas não exportadoras; hipótese 2- As PME exportadoras apresentam uma maior produtividade que as empresas não exportadoras. Como forma de testar estas hipóteses, vou fazer uma análise discretiva e econométrica, dos resultados tirados da análise, vão ser retirados conclusões que espera dar resposta à questão de partida.

Ilustração 2 Organograma nº 2 – Estratégia de Análise



3.2 Revisão Literária

3.2.1 As determinantes da exportação das PME

A relação entre uma empresa e o mercado externo é um tema complexo que tem sido alvo de vários estudos. Esta relação e o interesse em saber o que diferencia uma empresa exportadora de uma não exportadora, sobre o que determina a exportação e é por esta determinada nas empresas, tem sido objecto de ampla discussão literária.

As características da empresa influenciam claramente o seu comportamento em relação ao mercado externo. Dentro destas características, o tamanho da empresa, que pode ser medido pelo volume de negócios ou pelo número de trabalhadores permanentes, é um dos aspectos cujo impacto tem sido mais debatido. Verwaal e Donkers (2002) usando a teoria de custos de transacção, analisam e explicam a relação entre a dimensão da empresa e a intensidade de exportação. A relação específica dos investimentos e da manutenção dos mesmos são significativas no comportamento na exportação. Relacionando o tamanho da empresa com esses factores, verificam empiricamente que uma empresa com maior tamanho tem mais capacidade para adoptar uma estrutura de gestão que se adapte às exigências do comércio internacional, reduzindo assim os custos de transacção.

Existem muitos estudos que, aceitando uma relação positiva entre o tamanho da empresa e a intensidade de exportação, concluem também que com o aumento do tamanho da empresa também há um aumento da probabilidade de a empresa recorrer à venda no mercado externo, factor que poderá ser verificado no rácio de exportações/vendas. No entanto, Wagner (1995) embora admitindo que o impacto das exportações neste rácio é positivo, previne tal impacto vai decrescendo com a dimensão da empresa, com a intensidade de capital humano. Refere aliás que a importância da dimensão da empresa pode ser substituída, por exemplo, por um stock de capital moderno, pela presença de tecnologia avançada ou pela criação de novos produtos que estejam positivamente relacionados com o desempenho da empresa.

Assim, segundo o próprio Wagner (1995) nada implica que só as grandes empresas possam ter sucesso na exportação, referindo que existem muitos casos de grandes empresas com sucesso que não exportam, assim como pequenas empresas que exportam com sucesso.

Já Bonaccorsi (1992) através do estudo das pequenas empresas italianas, mostra que existem muitas pequenas médias empresas com uma alta intensidade de exportação, verificando assim que não existe obrigatoriamente um efeito positivo da

dimensão da empresa na respectiva intensidade de exportação. E aponta factores como a qualidade do produto, as políticas e estratégias de marketing como decisivas quanto à competitividade e sucesso de uma empresa no mercado externo. Assim, apesar de ser um factor a ter em conta, a dimensão média ou pequena das empresas não é necessariamente limitadora do sucesso que estas possam ter nos mercados externos.

Larimo (2007) insistiu sobre o papel da qualidade do produto no desempenho das exportações. Este estudo vem na linha da teoria de que a qualidade e a diversidade dos produtos exportados levam a uma vantagem competitiva e ao aumento das vendas internacionais permitindo assim uma melhoria do desempenho da empresa.

Para os gestores a determinante da qualidade do produto é tida como fundamental para um bom desempenho da empresa. Um estudo efectuado por Lages et al (2005) mostra que na percepção de alguns gestores britânicos, e nomeadamente de gestores portugueses, as principais determinantes de exportação são a qualidade do produto, um preço competitivo/valor em dinheiro, boa qualidade de serviço e uma relação de confiança com os importadores (clientes).

Para uma elucidação da situação portuguesa, o contributo de Lages e Montgomery (2001) é fundamental. Neste trabalho duas forças são relevantes: a experiência de gestão internacional e a competição na indústria e comércio. O estudo foi conduzido para o ano de 1999, para uma soma de 519 empresas e a metodologia utilizada foi o *Weighted Least Squares*. Assim, através de inquéritos fornecidos aos gestores das empresas exportadoras, concluíram que a adaptação dos preços tem um impacto mais importante no desempenho directo das exportações, mas negativo.

Este resultado pode ser explicado porque: o mercado português tende a ter preços mais baixos do que a maioria dos outros mercados estrangeiros que recebem as exportações. Assim, o uso de uma estratégia de preços padronizados, ou seja, uma estratégia com preços similares aos do mercado interno, poderia ajudar a penetrar no mercado de exportação e melhorar o desempenho das exportações. Esta justificação pode também ser encontrada em Zou, Andrus e Norvell (1997).

Pode ainda ser alegado que a fraqueza, na altura do estudo, do Escudo / Euro contra o dólar E.U. ajuda os exportadores portugueses a manter os preços ao estrangeiro, após penetrar num mercado com níveis de preços semelhantes aos usados no mercado interno.

E ainda outra explicação para este resultado é que o preço é normalmente associado com a consistência da imagem de um produto, nos vários mercados (Buzzell 1968).

Em Lages e Montgomery (2001), também se conclui, ainda, que enquanto o efeito directo da assistência à exportação no desempenho das exportações é positivamente significativo, o efeito indirecto é altamente negativo significativamente. O efeito indirecto sugere que as empresas que receberam mais ajudas de exportação fazem mais esforço para adaptar os seus preços, que por sua vez leva a um pior desempenho. Esta situação leva a um efeito global não significativo por parte da assistência à exportação no desempenho das exportações. Para este resultado os autores justificam-se com a quantidade limitada de recursos que a maioria das empresas tem e estão dispostas a se dedicar à actividade exportadora. Quando as empresas recebem assistência à exportação, aplicam o apoio extra em actividades não-exportadores.

Majocchi et al (2005) partindo do estudo de PME's italianas, estudam a influência da idade da empresa no desempenho na exportação, isto é, o número de anos de actividade na exportação. Verificam que a mudança relativa na experiência gera impactos nos resultados das exportações e que, quanto maior for a experiência da empresa nas transacções, métodos e técnicas em exportação, melhor será o seu desempenho.

O factor "idade das empresas" é também abordado por Baldwin e Gu (2003) que estudam a relação desta com a participação no mercado de exportação e a produtividade e desempenho nas empresas canadenses. Concluem que exportar é mais importante para as novas empresas do que para as empresas mais antigas. Ursic e Czinkota (1984) através da curva da experiência acham, pela sua pesquisa, que empresas jovens que estejam em desvantagem no mercado doméstico e no acesso a recursos, podem concentrar estrategicamente os seus esforços na exportação e obter um melhor desempenho, estando assim mais vocacionadas para apostar no mercado internacional que as empresas mais antigas. As empresas com muita tradição e já tendo um mercado interno assegurado, podem ter uma atitude avessa ao risco de exportação, embora a sua estabilidade e as suas vastas ligações no mercado sejam favoráveis ao sucesso na exportação.

Anteriormente, de acordo com Stan D. Reid (1983) era questionável que a exportação pudesse ser vista apenas como uma estratégia de expansão do mercado tendo como variável o critério do desempenho da empresa. Reid dirige assim a sua atenção para a investigação de outras possíveis variáveis que possam explicar melhor o comportamento de um exportador. O ambiente da empresa e as variáveis de gestão, em particular, são propostas para serem levadas em conta para o estudo do comportamento de exportação, procurando identificar os factores específicos que levam a um determinado tipo de comportamento face à exportação. Este comportamento pode

traduzir-se num estímulo da procura de novas políticas de exportação e contribuir para a gestão do que designa como “saber como exportar”.

Este estudo de Stan D. Reid (1983) sugere que na formação dos recursos humanos poderá estar um importante factor explicativo do comportamento perante a exportação, dando assim razão à ideia crescentemente aceite de que a dimensão de uma empresa não é capaz de, só por si, explicar algumas variações significativas do desempenho das empresas exportadoras. Procura assim novos caminhos para proporcionar uma melhor compreensão da relação entre o tamanho da empresa e o seu comportamento face à exportação.

O ambiente financeiro, com variações das taxas de câmbio tem uma grande influência nas PME, pois não dispõem da capacidade das grandes empresas para combater o risco associado à contracção de custos de financiamento.

Majocchi et al (2005) demonstram que uma desvalorização do euro tem um impacto positivo sobre as PME italianas, e vice-versa. O ambiente do país a que se vai exportar também é um factor importante, a cultura envolvente, as condições naturais e as condições económicas globais.

A gestão empresarial muitas vezes é incentivada a nível institucional, a oferta pelo governo de programas públicos para exportação tem sido alvo de estudo. Spence (2003) através do estudo de programas de promoção para exportação, conclui que para PME, as missões comerciais no exterior contribuem para o incremento de vendas no mercado estrangeiro, melhorando o processo da construção de relacionamento entre parceiros de negócios, aumentando o seu desempenho na exportação. Wilkinson e Brouthers (2006) examinam a eficácia de um conjunto de serviços de promoção das exportações, e investigam nas PME americanas o impacto das actividades patrocinadas pelo governo americano na promoção das exportações no mercado internacional. Verificam que o uso de feiras e programas de identificação de agentes e distribuidores contribui positivamente para o desempenho empresarial das PME nas exportações.

Alvarez (2004) através do estudo das diferenças das PME chilenas que exportam esporadicamente ou exportam permanentemente, encontra uma relação positiva entre o esforço internacional e o desempenho da empresa.

O esforço das empresas para exportar pode diferir por uma desigualdade no acesso à informação e nas competências e convicções dos gestores. Nesse aspecto, nas PME o *decision-maker*, que muitas vezes é o dono, tem um papel importante no sucesso da empresa, as suas características e atitudes, assim como a idade e educação, influenciam muito a estratégia seguida pela empresa.

Uma gestão orientada para o mercado também tem sido alvo de estudo empírico, empresas que queiram ter um alto desempenho de exportação devem adoptar uma gestão orientada para uma exportação. Rose e Shoham (2002) encontraram uma relação positiva entre a orientação para mercado e o desempenho da empresa na exportação, no entanto mais forte em empresas com fortes mudanças tecnológicas. Consoante a indústria, estão relacionadas múltiplas determinantes que podem influenciar o desempenho de exportação. As barreiras à exportação são muitas, tornando o acesso ao mercado externo mais difícil. Segundo Wilkinson e Brouthers (2006) empresas que já estejam no mercado externo têm clara vantagem perante novos competidores com acesso limitado.

Dentro das várias determinantes industriais que podem influenciar o desempenho de uma empresa exportadora, Belso-Martinez (2006) através do estudo de PME espanholas, mostra que a localização da zona industrial, a diferenciação de marketing, as redes institucionais e as redes de clientes, bem com as redes de concorrentes e orientação global do sector da empresa, têm uma clara influência nas empresas no desempenho das exportações e na intensidade de exportação. Estando perto de portos, aeroporto, fornecedores, etc, a empresa estará em vantagem, pois terá melhores condições que os seus competidores, existindo assim, uma ligação positiva e significativa entre a localização da empresa e os seus acessos e o desempenho das PME. Mittelstaedt e William (2005) estudaram empresas americanas, ligando a localização às escolhas nas exportações, verificando que exportadores menores são mais dependentes dos seus ambientes do que grande empresas exportadoras. Verificaram também que as PME exportadoras tendem a fixar-se em sectores concentrados para a indústria. Esse facto pode ser prejudicial, de acordo com Zhau e Zou (2002) que concluem que um aumento da concentração de uma indústria tem um impacto significativo e negativo sobre o desempenho das exportações, quanto mais a empresa actua em uma indústria concentrada, menos a empresa vai ter tendência a melhorar o seu desempenho de exportação.

3.2.2 A Relação entre a exportação e o desempenho da empresa

É evidente que, em geral, os exportadores são maiores, mais produtivos, mais intensivos em capital, dispõem de tecnologia mais evoluída e estão dispostos a pagar mais salários. Mas haverá alguma razão para explicar estas circunstâncias? Têm surgido vários estudos que propõem explicações para este facto.

Muitos deles reflectem sobre aquelas diferenças de condições que tantas vezes separam os exportadores dos não exportadores e mostram que algumas empresas, face às barreiras de exportação, se auto-excluem. Enquanto as empresas com melhor desempenho no mercado interno se auto-seleccionam para explorar o mercado externo, explicando assim as diferenças de desempenho entre as que exportam e as que se remetem no mercado interno (Wagner (2002), Blalock e Gertler (2004)).

Mas estas características podem ser a causa e não a consequência da participação no mercado exportador. Nos últimos anos os estudos têm-se concentrado na hipótese de "*Learning by Exporting*". O facto de as empresas estarem expostas ao mercado externo, catalisa as empresas a tornarem-se mais produtivas, e a transferência de conhecimento entre os operadores e empresários internacionais permite ajudar a melhorar o desempenho na pós-entrada nas exportações.

Este efeito catalisador das exportações que começam por exigir mais da empresa e acabam por a tornar mais exigente em relação à sua actividade regular, surge assim aparentemente como um processo cíclico de melhoria do desempenho da empresa.

As empresas, ou os seus responsáveis por elas, acreditam assim que os novos mercados melhoram os seus retornos, posição de mercado e qualidade do esforço em produzir novos produtos e mais diversificados. Assim, econometricamente, esta conclusão é sustentada pela influência positiva no investimento e na qualidade do produto.

A questão "comportamental" foi já abordada por Axin et al. (1994), que observaram que os responsáveis das empresas com pretensões a entrarem em novos mercados exportadores leram, ouviram e adquiriram mais informação acerca das exportações, concluindo pela existência de uma relação positiva entre o estudo dos mercados externos e a intenção de exportar. Assim, segundo Axin et al (1994) este empenhamento de algumas empresas em moldarem-se ao mercado conduz a um ciclo em que quem se dedica a estudar a inserção em novos mercados tem melhores resultados e melhores resultados trazem incentivo a um alargamento a novos mercados de exportação.

A questão mais restrita da relação entre a exportação e o desempenho das empresas tem sido, em particular, um objecto do estudo de muitos autores, com que se obteve importantes desenvolvimentos quanto à teorização da relação entre aqueles dois aspectos

Uma importante contribuição para estudo deste tema, foi dada por Krugman (1980). Em resposta a algum cepticismo à teoria dos custos comparativos, propôs um

modelo de custos usando a função de utilidade. Argumentou que quando as empresas fazem exportação, o aumento nos rendimentos e ganhos do comércio pode ocorrer mesmo que as economias não tenham gostos, tecnologia e dotação de factores idênticos, formulando assim uma das primeiras bases da “nova teoria do comércio”.

Nesta preocupação do impacto das exportações no desempenho da empresa, surgiram, mais recentemente, artigos de economistas, Melitz (2003), Bernard et al (2003), Helpman et al (2004), Jean (2002) que deram outra dimensão ao estudo de Krugman, estendendo-o para as nacionais, multinacionais e outras especificações. Todos estes estudos desenvolveram a literatura da nova teoria de comércio que relaciona a exportação com a heterogeneidade das empresas. Este desenvolvimento entre a relação da exportação e o desempenho tem um forte interesse político. A norma básica que qualquer exportação leva sempre ao crescimento económico ficou ultrapassada, tornando-se estes estudos assim fundamentais para compreender as interações entre o comportamento e o desempenho das empresas, dando orientações a políticos de como incentivar os crescimentos da PME e assim poder fundamentar um desenvolvimento económico do país.

Na falta de provas robustas microeconómicas sobre a relação entre exportação e o desempenho da empresa, Bernard e Jensen (1995) apresentaram uma pesquisa empírica, utilizando estatísticas financeiras (E.U.), que investiga a diferença de produtividade entre exportadores e não exportadores e encontra algumas provas da hipótese de auto-selecção, confirmando que os mais produtivos são exportadores.

Recentemente alguns estudos têm sugerido o *Matching Methods*, proposto por Rosenbaum e Rubin (1983) pode aqui obter melhor resultados do que o tradicional modelo econométrico OLS, sendo agora bastante usado o método ‘*like-for-like*’ na comparação entre os dois grupos.

Entre outros nesta abordagem, o artigo de Girma, Greenaway e Kneller (2003) toma como referência as designadas “três proposições” da teoria económica em relação ao comportamento das empresas na exportação, a saber:

- os custos afundados na entrada na exportação, nomeadamente as pesquisas de mercado, a modificação do produto, e outros custos inerentes ao início da exportação da empresa, levam a que as empresas que começam a exportar sejam mais produtivas das que não o fazem, tendo os seus benefícios à partida que exceder os custos fixos de entrada;

- as empresas que param de exportar são menos produtivas do que aquelas que continuam essa exportação;

- as empresas exportadoras são geralmente mais produtivas que as não-exportadoras; existe então uma auto-selecção que antecede a entrada nos novos mercados em que são as mais produtivas que entram, não sendo a exportação que as torna imediatamente mais produtivas.

Pegando no ponto de situação das empresas na altura de entrada no mercado externo, e comparando com empresas de características idênticas mas que optaram por não fazer exportação, Girma, Greenaway e Kneller (2003) contrariam a terceira proposição, conseguindo mostrar que as empresas exportadoras aumentam ainda mais a produtividade, melhorando assim o seu desempenho. A exportação pode ser uma importante fonte de pressões da concorrência, informação e outras vantagens de produtividade para as empresas, levando a melhorias significativas no desempenho que tem sido identificado como "aprendizagem através da exportação"

Esta mesma questão já tinha sido estudada por Bernard e Jensen (1997) que observaram vários trabalhos empíricos que documentavam a melhoria das características de desempenho das empresas exportadoras em relação às empresas não exportadoras. Emprego, transferências, salários, produtividade e intensidade de capital são quase invariavelmente mais elevados em todos os exportadores, interrogando-se os autores se são as melhores empresas que exportam ou se é o facto de as empresas estarem a exportar que melhora o seu desempenho.

Concluem que a exportação tem as suas recompensas, sendo a mais importante o aumento da probabilidade de sobrevivência da empresa e que os exportadores tiveram taxas de insucesso significativamente inferiores às dos não exportadores.

Yang (2008) através do estudo do impacto da exportação no desempenho da empresa nas PME chinesas, documenta que o impacto da exportação no desempenho da empresa é significativo (em particular no ano de entrada); a diferença do crescimento no desempenho da empresa entre exportadores e não exportadores é clara; nas amostras utilizadas no estudo, verifica-se que o impacto da exportação nas PME é mais significativo do que nas grandes empresas; quando as situações são restringidas às "matched firms", há geralmente alguma evidência de que a exportação é premiada.

A relação causa-efeito é recentemente retomada por Isgut e Fernandes (2007) que observam que os exportadores, ao longo da literatura sobre o assunto, têm sido vistos como significativamente mais produtivos, mais generosos e intensivos em capital e

mais dispostos a pagarem salários mais elevados do que os não-exportadores. No entanto, não é pacífico que estas características favoráveis sejam a causa e não a consequência da sua participação na actividade de exportação.

Nesse sentido, os autores aderem ao conceito de "*learning-by-exportador*", procurarão assim definir o efeito positivo da experiência de exportação sobre a produtividade, de que apresentam documentação sólida recolhida em várias situações concretas.

Wagner (2007) sustenta que as provas "*learning effect*" são mistas e pouco claras, enquanto está bem estabelecido que, em média, as empresas que exportam são mais produtivas do que as empresas que não exportam e que há provas de "auto-selecção" no processo de exportação.

Tabela 2: sumário das conclusões dos diversos estudos empíricos

Estudo	País	Amostra	Metodologia	Resultados
Reid (1983)	Canadá	176 empresas Empresas de 100 a 500 empregados (Ontario) 1979	Uso de Regressão	Formação dos recursos humanos poderá estar um importante factor explicativo no comportamento perante a exportação Relação entre busca de informação de associação e filiação à decisão de entrar em novos mercados, contradiz a crença generalizada de que a entrada de exportação em pequenas empresas é fruto do acaso e não planeada.
Bonaccorsi (1992)	Itália	Dados do Mediocredito Centrale 1972-87	Uso de ANOVA Teste Kruskal-Wallis	Não existe propriamente uma relação positiva entre a dimensão da empresa e a respectiva intensidade de exportação. Média ou pequena dimensão das empresas não é necessariamente limitadora do sucesso que estas possam ter nos mercados externos.
Axinn et al. (1994)	E.U.A.	102 empresas de New England 1988 e 1991	Utilização de questionário Análise univariada e multivariada	As empresas aprenderam a ajustar-se às medidas de mercado esperadas para serem bem sucedidas como exportadoras (fazem alterações em contraste com empresas que vêm os mercados de exportações como os seus próprios). Introdução da ideia de efeito cíclico: que quem quer aprender em novos mercados tem melhores resultados e melhores resultados traz incentivo a recorrer a novos mercados (exportações).
Bernard e Jensen (1995)	E.U.A.	56.000 empresas 1976-1987	Estimação OLS	Provas da hipótese de auto-selecção, sendo que os mais produtivos são exportadores
Wagner (1995)	Alemanha	7.000 Empresas 1978-89	Modelo de Dados em Painel	A probabilidade de uma empresa ser exportadora aumenta com o tamanho da empresa. Rácio de exportações e vendas positivo, mas decrescente com o aumento da dimensão da empresa, intensidade de capital humano. Participação no mercado doméstico é positivamente relacionada com o desempenho das exportações das empresas. Em monopólio é previsto uma relação positiva entre taxa de crescimento das vendas totais e um aumento no rácio de exportações/vendas.
Bernard e Jensen (1997)	E.U.A.	50.000 a 60.000 empresas 1984-92	Análise <i>Cross-Section</i>	Emprego, transferências, salários, produtividade e intensidade de capital são mais elevados nas empresas exportadoras. Exportações provocam: aumento da probabilidade sobrevivência da empresa; baixas taxas de insucesso.
Lages e Montgomery (2001)	Portugal	519 empresas 1999	Uso da <i>Weighted Least Squares</i>	Adaptação dos preços tem um impacto mais importante no desempenho directo das exportações, mas negativo. Enquanto o efeito directo da assistência à exportação no desempenho das exportações é positivamente significativo, o efeito indirecto é altamente negativo significativamente.
Rose e Shoham (2002)	Israel	124 Empresas	Análise por Regressão <i>hierarchical moderated</i> Modelo com efeitos principais e modelo com a interacção entre mercado e variável ambiental	Relação positiva entre a orientação para mercado e o desempenho da empresa na exportação Nenhuma variável ambiental teve relevância no sucesso da exportação para o mercado israelita

Contínua na página seguinte...

... Continuação da tabela da página anterior

Verwaal e Donkers (2002)	Holanda	2.988 Empresas holandesas com negócios internacionais.	Regressão Linear logaritmizada	A relação dos investimentos e da manutenção dos mesmos são significativas na exportação. Empresa com maior tamanho tem mais capacidade para adoptar uma estrutura de gestão que se adapte às exigências do comércio internacional, reduzindo assim os custos de transacção.
Zhao e Zou (2002)	China	3.900 empresas 1992	Regressão logística Regressão múltipla	Aumento da concentração de uma indústria tem um impacto significativo e negativo sobre o desempenho das exportações, quanto mais a empresa actua numa indústria concentrada, menos a empresa vai ter tendência a melhorar o seu desempenho de exportação.
Baldiwn e Gu (2003)	Canadá	236 indústrias 1974-96	Estimação em Painel	Exportar é mais importante para as novas empresas do que para as empresas mais antigas Do conjunto inicial de não exportadores os mais produtivos são os que se tornam exportadores nos seguintes períodos e os menos produtivos não exportam.
Girma, Greenaway e Kneller (2003)	Reino Unido	8.992 empresas 1988-99	Análise em Painel	Empresas exportadoras aumentam ainda mais a produtividade, melhorando o seu desempenho. Exportação importante fonte de pressões da concorrência, informação e outras vantagens de produtividade para as empresas – <i>learning by exporting</i>
Spence (2003)	Reino Unido	190 empresas 1996	Regressão Múltipla Regressão logística	Para PMEs as missões comerciais no exterior contribuem para o incremento de vendas no mercado estrangeiro, melhorando o processo da construção de relacionamento entre parceiros de negócios, aumentando o seu desempenho.
Arnold e Hussinger (2004)	Alemanha	2.149 empresas 1992-2000	Estimação OLS Teste de Granger Análise de Matching (não paramétrica)	Correlação entre produtividade e exportação levanta a questão da relação de causalidade entre a produtividade e a actividade exportadora.
Alvarez (2004)	Chile	295 exportadoras esporádicas e permanentes 1990-96	Modelo Probit	Relação positiva entre o esforço internacional e o desempenho da empresa Gestor como influência para (in)sucesso de exportação na empresa PME
Blalock e Gertler (2004)	Indonésia	73635 empresas 1990-96	Estimação OLS Estimação Olley-Pakes	Evidência de aumento de Produtividade após o início de exportação. Maior evidência do <i>learning-by-exporting</i> do que a auto-selecção.
Helpman et. al (2004)	E.U.A.	260.000 Empresas 1994	Regressão baseada em medidas de dispersão Estudo de efeitos aleatórios	Relação transversal nos vários sectores entre grau de dispersão na dimensão da empresa e tendência das empresas substituírem as vendas FDI por exportações
Lages et. al (2005)	Portugal Reino Unido	2.500 Empresas portuguesas - Ano: 1999 111 Empresas inglesas - Ano 2000	<i>Cross-section</i>	Principais determinantes para exportação: a qualidade do produto, preço competitivo/valor em dinheiro, qualidade de serviço e relação de confiança com os importadores (clientes).
Larimo (2007)	Itália	386 PME 2002	Regressão OLS	Qualidade e a diversidade dos produtos exportados levam a uma vantagem competitiva e ao aumento das vendas internacionais permitindo assim um melhoramento do desempenho da empresa
Majocchi et. al	Itália	144 empresas	Análise em cruzamento de	Desvalorização do euro positivo para a exportação das PME italianas

Contínua na página seguinte...

... Continuação da tabela da página anterior

(2005)		1997-2001	<i>Time Series e Cross Section</i>	Ambiente do país a que se vai exportar é um factor importante Experiência gera impactos positivos nos resultados das exportações.
Mittelstaedt e William (2005)	E.U.A.	43.707 empresas	Regressão Logística	Exportadores menores são mais dependentes dos seus ambientes do que grande empresas exportadoras. PME exportadoras tende a estar em sectores concentrados para a indústria.
Belso-Martinez (2006)	Espanha	285 empresas valencianas 2000	Modelos de Regressão linear Teste White	Localização do distrito industrial, diferenciação de marketing, redes institucionais, redes de clientes, redes concorrentes e orientação global do sector da empresa têm uma influência positiva no desempenho das exportações e da intensidade de exportação Ligação positiva e significativa entre a localização da empresa e o distrito, e as suas ligações de trabalho e o desempenho.
Wilkinson e Brouthers (2006)	E.U.A.	764 empresas 1992-99	Regressão dos mínimos quadrados múltiplos	Empresas que já estejam no mercado externo têm clara vantagem perante novos competidores com acesso limitado
Isgut e Fernandes (2007)	Colômbia	1981-91	Estimação OLS Estimação Modificada de Levinshon e Petrin (2003)	Introdução de conceito de "learning-by-exportador": efeito positivo sobre a experiência de exportação sobre a produtividade, de que apresentam documentação sólida recolhida em várias situações concretas.
Yang (2008)	China	Top 1.000 melhores empresas 2002-2005 2.400 PME 2000-2002	Estimação OLS e Estimação com efeitos fixos <i>Propensity score Matching</i>	Exportações têm impacto positivo no desempenho da empresa. Diferença do crescimento no desempenho da empresa entre exportadores e não exportadores. Impacto da exportação nas PME é mais significativo do que nas amostras das grandes empresas. Pouca evidência estatística de um prémio à exportação nas <i>matched firms</i> . Nas PME, as empresas tem um menor receitas, empregados e a vantagem de ser uma empresa familiar, e, as receitas e os lucros pelo mercado de externo é significativo.
Greenaway (2009)	Reino Unido	8.992 empresas 1988-99	Modelo LPM e Probit	As empresas exportadoras aumentam mais a produtividade melhorando o seu desempenho.

Fonte: elaboração própria

3.3 Metodologia

Como metodologia, vou utilizar uma análise descritiva dos dados.

As hipóteses serão analisadas para a indústria transformadora de bacalhau, para 14 empresas de 30, que têm como actividade principal a transformação de bacalhau, através da estatística descritiva. Esta análise, para melhor compreensão, vai ser feita com uma distribuição por grupos. Os grupos vão ser feitos por quota de exportação, por número de trabalhadores por empresa, anos de experiência das empresas (idade) e grupos por produtividade da empresa.

Foi feito também uma *case study* para a Bemseca, empresa do meu estágio académico, efectuando uma análise econométrica, através do método OLS pelos comandos do programa Eviews.

3.4 Dados – Amostra

Os dados foram retirados do site www.einforma.pt, através de um levantamento de vários relatórios estruturais de empresas ligadas à indústria de Bacalhau, com informação do volume de negócio de 2004 a 2008, das vendas ao mercado externo de 2006 a 2008 e informação dos trabalhadores e experiência em 2008.

Dessas empresas, apenas seleccionei empresas ligadas à transformação do Bacalhau, afastando assim, empresas que tinham como actividade principal o comércio grosso de peixe, estando classificadas no CAE como 46382.

Assim, fiquei com empresas classificadas no CAE com 10202, 10204 e 10893 e o SIC 2091, 2092 e 2099. Destas empresas ligadas à transformação do bacalhau, foi retirado da análise para estudo, empresas com dados disponíveis insuficientes e uma empresa, a Companhia Nacional do Comércio de Bacalhau (C. N. C. B.), que tendo na sua actividade muito mais comércio por grosso do que a transformação de bacalhau, apresentava números muito discrepantes em comparação com o resto das empresas transformadoras, relação número de trabalhadores - volume de negócios.

Também foram retiradas as empresas Riberalves - Comércio e Indústria de Produtos Alimentares, S.A. e Rui Costa e Sousa & Irmão, S.A., por apresentarem um volume de negócios superior a 50 milhões de euros e portanto não serem consideradas PME. Pelo mesmo motivo foi afastada a Pascoal & Filhos, S.A. por apresentarem um volume de negócios superior a 50 milhões de euros e um número de empregados superior a 250, ficando assim, fora da minha amostra de estudo.

A empresa Brites, Vaz & Irmãos, S.A. dado o número de volume de negócios face ao número de empregados sustentou algumas dúvida nos seus dados ou na sua actividade principal. Depois de um contacto com a empresa, a sua actividade principal foi confirmada como transformadora de bacalhau, assim como o número de empregados e o volume de negócios, pelo que decide manter a empresa na minha amostra.

Depois das devidas restrições, fiquei no total com 14 empresas PME⁶. Sendo que todas situam-se em Portugal Continental, a sua distribuição geográfica é feita com 11 no distrito de Aveiro, principalmente na Gafanha da Nazaré, e as restantes em Torres Nova, Coimbra e Moita, com uma empresa respectivamente. Esta distribuição está muito próxima do universo das indústrias de transformação de bacalhau em Portugal, já que cerca de 80% desta indústria situa-se na Gafanha da Nazaré.

A significância desta amostra no universo em causa é alta. Os dados fornecidos pela Associação dos Industriais de Bacalhau, dão conta que existem 41 unidades licenciadas para a transformação do bacalhau, no entanto, apenas 30 unidades têm como principal a actividade da transformação de bacalhau. As 14 empresas para análise encontram-se no universo destas 30, o representa cerca de 47% destas unidades.

Os valores totais da indústria ligada à transformação de bacalhau em 2008 apresentaram um volume de negócios total de cerca de 420 milhões de euros com 60 milhões do volume para o mercado externo e por volta de 1500 empregos directos.

As 14 empresas para análise apresentaram em 2008, cerca de 159 milhões de euros de volume de negócios, com 27 milhões para exportação e um número de postos de trabalho de cerca 600 trabalhadores.

Há que ter em conta, que os valores apresentados pelas 14 empresas, apesar de terem como actividade principal a transformação e a venda de bacalhau, também transformam e vendem outros peixes. Esse facto não tira relevância aos meus dados, já que a transformação de bacalhau representa mais de 90% do peixe transformado na ITB.

No entanto, apesar de a amostra ser pequena, representa uma parte significativa do universo em estudo. Cerca de 40% dos postos de trabalho directos da indústria está representado na amostra.

⁶Dados das 14 empresas em anexo, tabelas 9 a 12.

Tabela 3: Representatividade da Amostra no Universo do sector da Indústria Transformadora do Bacalhau

2008	Universo	Amostra	Representatividade
Número de empresas	41 unidades licenciadas – Sendo que 30 têm como actividade principal a transformação de bacalhau.	14 empresas das 30 principais na indústria	47%
Volume de Negócios.	420 milhões de euros	159 milhões de euros	38%
Exportações	60 milhões de euros	27 milhões de euros	45%
Trabalhadores directos	1500 trabalhadores	600 empregados	40%

Fonte: elaboração própria com base em dados cedidos pela AIB⁷ e dados retirados da einforma.com

Como metodologia, vou utilizar uma análise descritiva dos dados, e para melhor compreensão e na tentativa de encontrar algum padrão, vou fazer uma distribuição por grupos. Os grupos vão ser feitos por quota de exportação, número de trabalhadores por empresa, anos de experiência das empresas (idade) e grupos por produtividade da empresa.

Para a análise econométrica, a amostra é a empresa onde efectuei o estágio, a Bemseca. Para este *case study*, tendo como base teórica a revisão literária efectuada, foram recolhidos dados que pudessem determinar a exportação. Estes dados são de 2001 a 2008, contendo informação relativa à exportação, ao total das vendas, ao número de trabalhadores, às características de gestão, à inovação, à estratégia de exportação, à localização, ao ambiente, ao marketing, à qualidade do produto e à participação de programas de promoção⁸.

⁷ AIB – Associação dos Indústrias do Bacalhau

⁸ Dados das determinantes de exportação da Bemseca em anexo, tabela 19

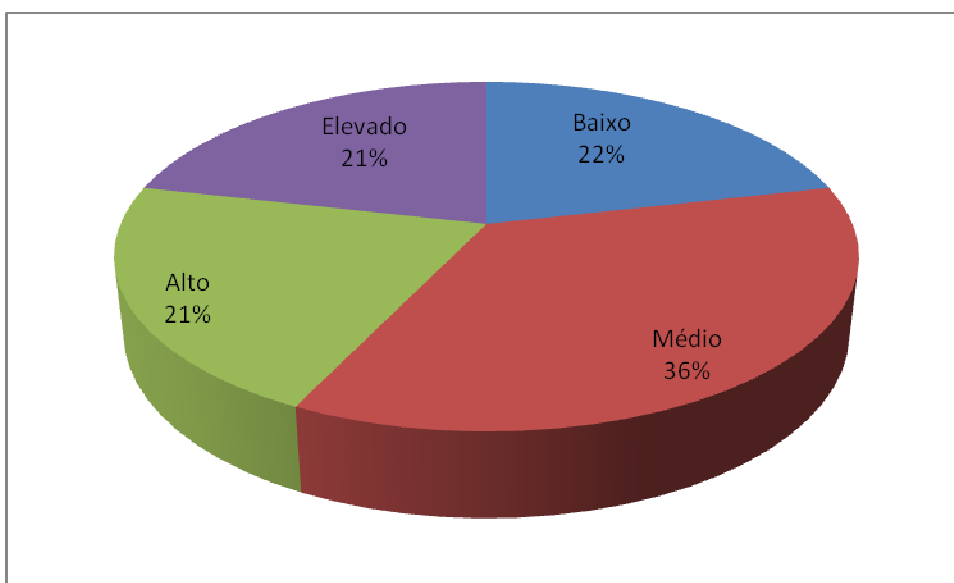
Capítulo 4- Análise empírica

4.1 Análise Descritiva

4.1.1 Grupos por número de trabalhadores

A distribuição das empresas pelo número de trabalhadores levou à constituição de 4 grupos⁹.

Gráfico 12: Distribuição por grupos de número de trabalhadores

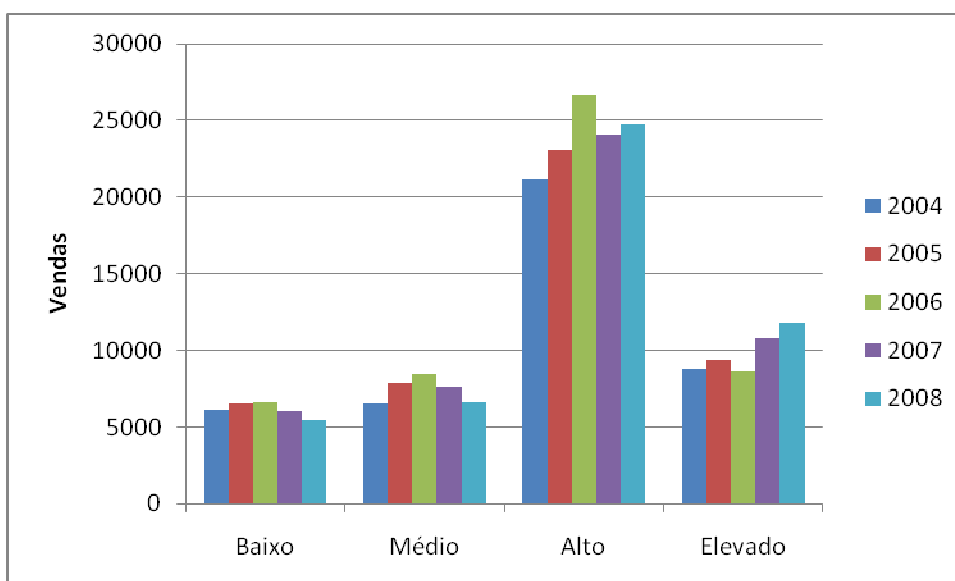


Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O grupo das empresas mais pequenas, de 1 a 24 trabalhadores, é composto por 3 empresas correspondendo a 22% da amostra, neste grupo não se encontra nenhuma micro empresa, ou seja, com menos de 10 trabalhadores. O grupo mais representado é o das empresas que empregam um número de trabalhadores entre os 25 e os 39, representando 36% da amostra. Finalmente os dois grupos com mais trabalhadores, um com 49 a 59 trabalhadores e o outro com 60 a 120 trabalhadores, são constituídos por 3 empresas cada representado cada um deles 21% da amostra. Estas percentagens resultaram de um arredondamento às unidades de modo a somarem-se na unidade.

⁹ Dados do Grupo por Trabalhadores em anexo, tabela 13.

Gráfico 13: Evolução das Vendas médias por grupos de número de trabalhadores (u. m. 1000 €) 2004 - 2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

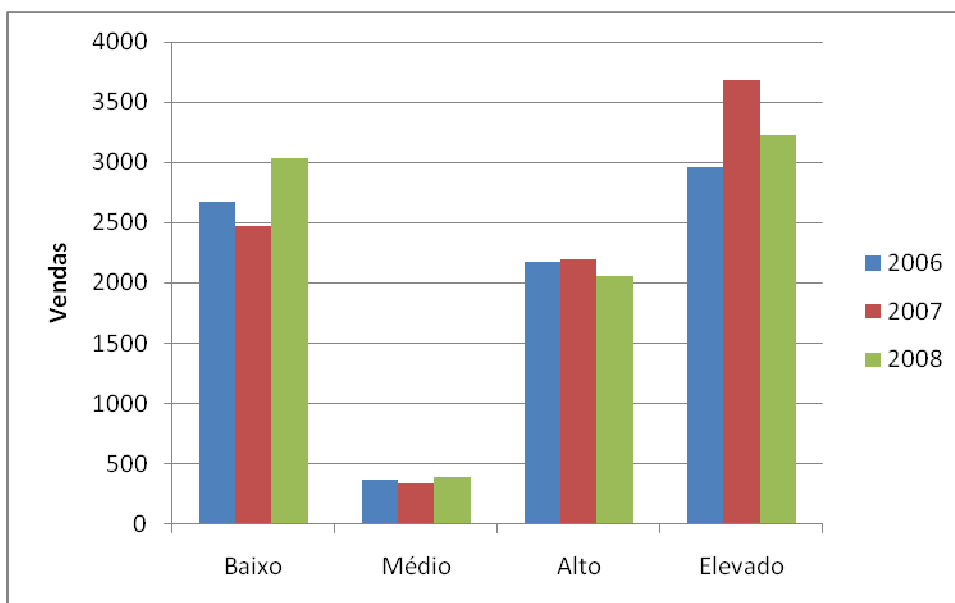
A evolução de vendas nestes grupos de empresas formados em função do número de trabalhadores mostra-nos que o grupo com menos trabalhadores apresenta o volume de negócios mais baixo em todos os anos, mantendo-se praticamente constante ao longo dos 5 anos e descendo ligeiramente no ano 2004. O grupo que emprega entre 25 a 39 trabalhadores não revela muito melhor desempenho que o 1º grupo. Tem uma tendência de subida até ao ano 2006, atingindo aqui o pico de vendas, mas não o suficiente para chegar aos 10 milhões de euros em vendas. De 2006 até 2008 a tendência foi de descida, acabando 2008 muito perto de 2004 no valor de volume de vendas.

O grupo que se destaca claramente é o grupo em que o número de trabalhadores se encontra entre os 40 e os 59. Este grupo isolado assegura quase 50% do total de volume de vendas, apresentando um desempenho muito superior ao grupo que tem mais trabalhadores. Tal como o 2º. grupo, este grupo teve um pico no ano 2006, ano em que ultrapassou os 25 milhões do volume de venda., Apesar de em 2007 ter havido uma descida em relação ao ano anterior, este grupo apresenta uma tendência global de subida, apresentando em 2008 um volume de negócios superior ao de 2004 em quase 5 milhões de euros.

O maior grupo em termos de número de trabalhadores, apresenta um volume de negócios superior aos dois primeiros, mas os seus valores de volume de negócio foi

muitos mais baixo que do grupo anterior, mantendo-se praticamente todos anos uma distância de 15 milhões de euros entres os dois grupos com mais trabalhadores. Apesar disso, a tendência deste 4º. grupo ao longo dos 5 anos, foi de subida das vendas.

Gráfico 14: Evolução do Volume médio de exportações por grupo de número de trabalhadores (u.m. em 1000 €) 2006-2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

Neste gráfico das vendas ao mercado externo, o grupo com empresas mais pequenas e o grupo com empresas maiores apresentam ambos um maior valor intermédio das vendas ao exterior. Ambos os grupos tinham ficado aquém do 3º grupo no volume total de vendas mas, em termos de vendas ao mercado externo, apresentam valores mais elevados.

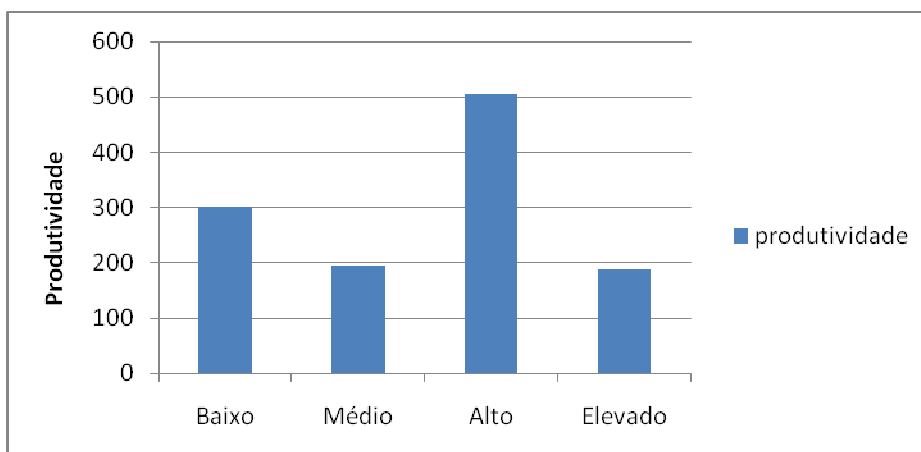
Isto querará dizer que não existe propriamente uma relação positiva entre as vendas totais e as vendas ao mercado externo. O grupo com mais vendas médias totais fica atrás de dois grupos nas vendas médias ao mercado externo.

O segundo grupo em número de trabalhadores apresenta um volume de vendas ao mercado externo muito baixo, claramente inferior do grupo com as empresas menos trabalhadores. A diferença entre estes grupos é de cerca 2 milhões de euros.

O grupo com maior volume de vendas no mercado externo é o grupo com maior número de trabalhadores. No ano 2007 atingiu o valor cerca de 36 milhões de euros, o valor mais alto das vendas médias no exterior. Em detalhe, verifica-se de ser a empresa

com mais trabalhadores que mais vende ao mercado externo, o que corresponde à interpretação dominante na literatura¹⁰.

Gráfico 15: Produtividade média por grupo de trabalhadores (u.m. 1000 € por trabalhador) em 2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

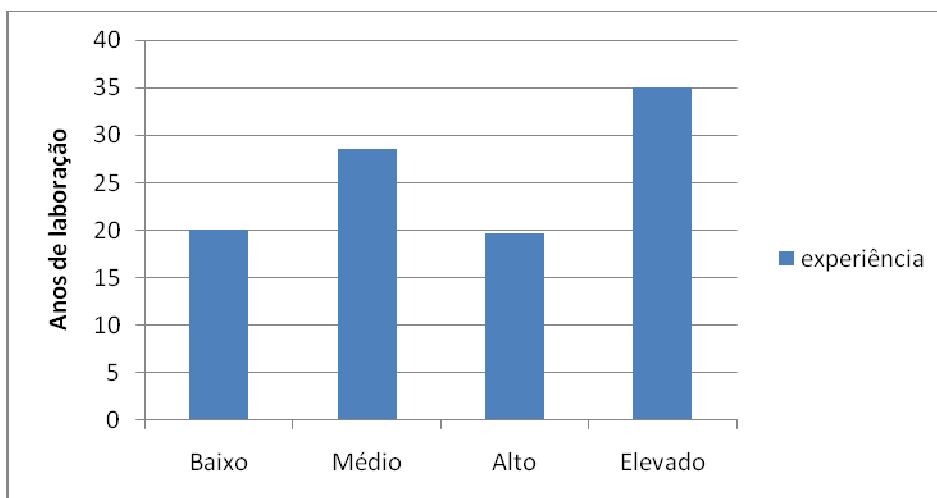
O grupo com mais produtividade no ano 2008 é o que se encontra colocado em segundo em termos de número de trabalhadores, apresentando nitidamente um melhor desempenho que os restantes grupos. Apresenta uma produtividade média por trabalhador de 500 mil euros, mais 200 mil que o grupos das empresas mais pequenas e mais 300 mil que os restantes grupos.

Assim, o grupo das empresas mais pequenas (entre 1 e 24 trabalhadores) consegue ter um melhor desempenho que o grupo das empresas como mais trabalhadores, não existindo assim uma relação linear entre a produtividade e dimensão da empresa¹¹.

¹⁰ Wagner (1995), a probabilidade de uma empresa ser exportadora aumenta com o tamanho da empresa.

¹¹ Dimensão medida pelo número de trabalhadores.

Gráfico 16: Experiência média em 2008, por grupo de número de trabalhadores



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

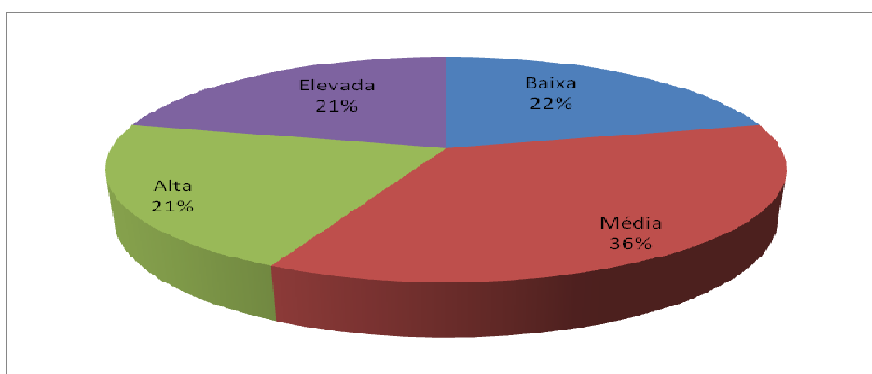
A experiência nos grupos por números de trabalhadores, mostra que o grupo com mais trabalhadores é igualmente o grupo em médio com empresas mais antigas¹².

Este grupo tem em média 35 anos de existência. O segundo grupo com a experiência mais alta é o grupo com um número de trabalhadores entre 25 e 39, em que tem como média cerca de 29 anos de vida. Os dois restantes grupos, apresentam um nível de experiência muito semelhante, tendo em média cerca de 20 anos de existência.

4.1.2 Grupos por experiência das empresas

A experiência é medida pelo os anos de vida das empresas, tendo a amostra sido distribuída em 4 grupos¹³.

Gráfico 17: Distribuição por grupo de anos da empresa (experiência)



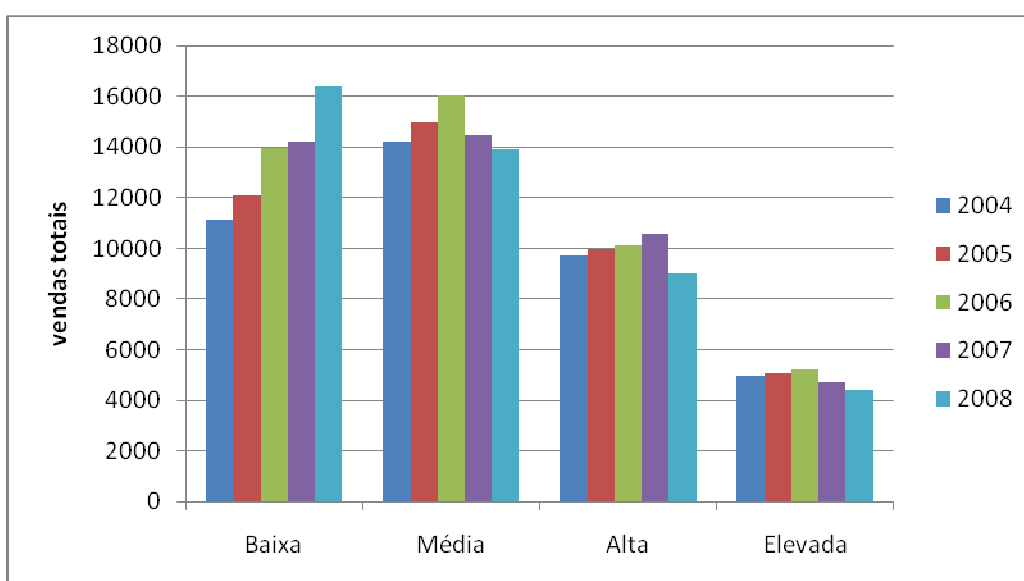
Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

¹² A experiência é medida pelos anos de vida das empresas.

O grupo de menor experiência baixa, que representa as empresas com 14 anos ou menos de existência, é constituído por 3 empresas, representando uma percentagem de 22% da amostra.

O grupo mais representativo é o da experiência média, que inclui as empresas que tenham entre 15 e os 24 anos de experiência. Neste grupo estão representadas 5 empresas, representando 36% do total das empresas estudadas. O grupo de experiência média, dos 25 aos 34 anos de vida, e o grupo com experiência mais levada, 35 a 80 anos de vida, possuem ambos 3 empresas, representando cada um deles 21% da amostra.

Gráfico 18: Volume médio de vendas totais por grupo de experiência (unidade monetária em 1000 euros) 2004-2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

A análise do volume médio de vendas dos grupos em função da experiência revela uma tendência das mais recentes venderem melhor do que as mais antigas. Os dois grupos com menos experiência conseguem ter melhor desempenho nas vendas que os dois grupos mais experientes.

O grupo com a experiência mais baixa foi o que apresentou uma tendência mais positiva. Todos os anos se registou uma subida em relação ao ano anterior e no ano de 2008 foi mesmo o grupo com mais vendas médias, tendo neste ano apresentado vendas médias 50 milhões de euros superiores ao do ano 2004.

O grupo da experiência média apresenta quase sempre o maior volume de média dos grupos. Teve uma tendência positiva até 2006, quando atingiu o pico de vendas

¹³ Dados dos Grupos por Experiência em anexo, tabela 15.

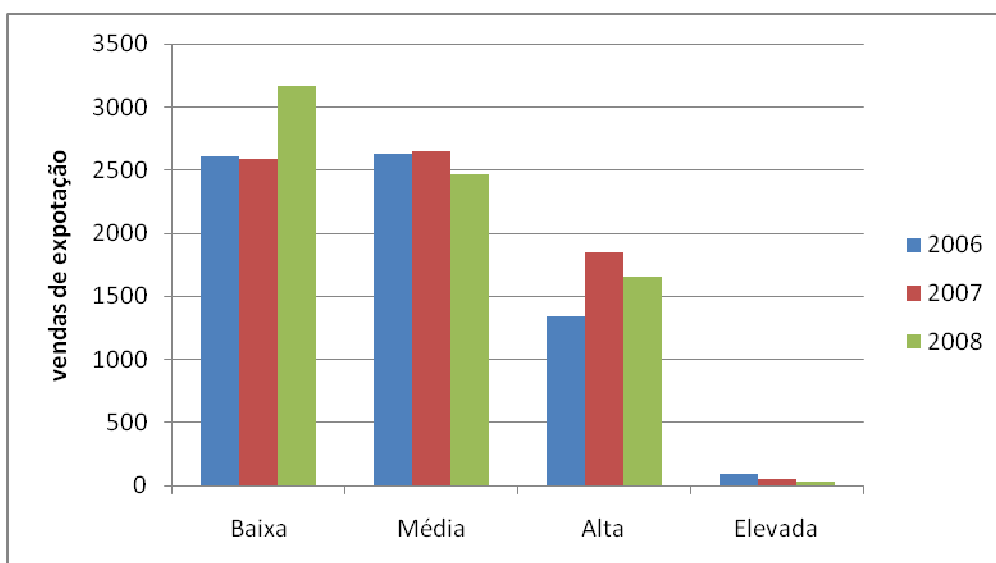
deste grupo. Depois deste ano a tendência alterou-se, ficando em 2008 com vendas inferiores a 2004.

Com cerca de 40 milhões de volume de vendas ao ano inferiores ao grupo de experiência média, está o grupo da experiência alta. Apresenta um volume de vendas médio praticamente constante, apresentando uma ligeira subida persistente até 2007, só interrompida em 2008 por uma ligeira descida.

Por fim, o grupo com experiência elevada mostrou o índice de vendas mais baixo de todos os grupos. Este grupo apresentou um volume médio de vendas praticamente constante, não tendo conseguido superar os 50 milhões de vendas, o que corresponde a metade do grupo com experiência alta, o segundo com menos vendas.

Apesar do gráfico mostrar uma relação negativa entre o volume de vendas e a experiência, esta relação não aparece suficientemente consolidada, não se podendo tirar conclusões sustentadas neste aspecto.

Gráfico 19: Evolução do Volume médio de exportações por grupos de experiência (em 1000 euros)



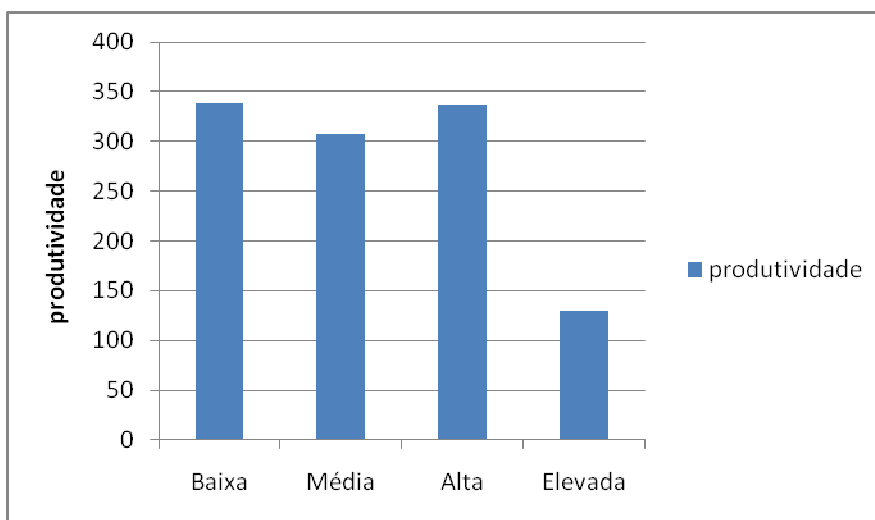
Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O grupo com as empresas mais antigas praticamente não exportou nos 3 anos estudados. Os outros grupos com empresas mais novas apresentam um grande volume de vendas ao mercado externo, sendo o grupo empresas mais recentes o que mais exportou.

Mais uma vez, este gráfico apresenta na ITB uma relação peculiar entre a experiência e as variáveis vendas, neste caso no mercado externo. Indo contra à maior

parte das análises da literatura ao tema, este gráfico mostra uma relação negativa entre a experiência e as exportações. Mais uma vez, é preciso ter cuidado para não se tirar conclusões precipitadas. Este estudo não está orientado para esta temática, mas de qualquer maneira estes gráficos levantam questões interessantes, eventualmente merecedoras de um estudo posterior.

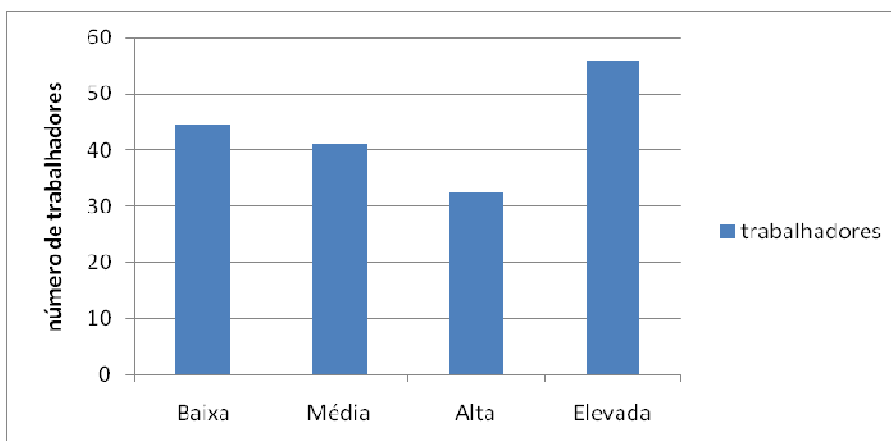
Gráfico 20: Produtividade média por grupo de experiência (em 1000 euros por trabalhador) em 2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

Este gráfico das produtividades médias por grupos de experiência relativas ao ano de 2008 mostra que são as empresas mais experientes que apresentam uma produtividade mais baixa, cerca de 130 mil euros por trabalhador. Os restantes grupos apresentam índices de produtividade muito superior. As empresas pertencentes aos grupos designados por “experiência baixa” e “experiência alta” apresentam índices de produtividade média muito semelhante, com cerca de 340 mil euros por trabalhador. O grupo de experiência média (entre 15 a 24 anos), apresenta valores pouco abaixo dos grupos com maior produtividade. Em 2008, obteve uma produtividade média por trabalhador de cerca 300 mil euros. Já as empresas mais antigas apresentam produtividades bastante mais baixas, com 125 mil euros por trabalhador, o que significa que nesta indústria houve lugar para alguma evolução tecnológica.

Gráfico 21: Número de trabalhadores médio por grupos de experiência em 2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O número médio dos trabalhadores por grupos de experiência vai descendo do primeiro para o terceiro grupo.

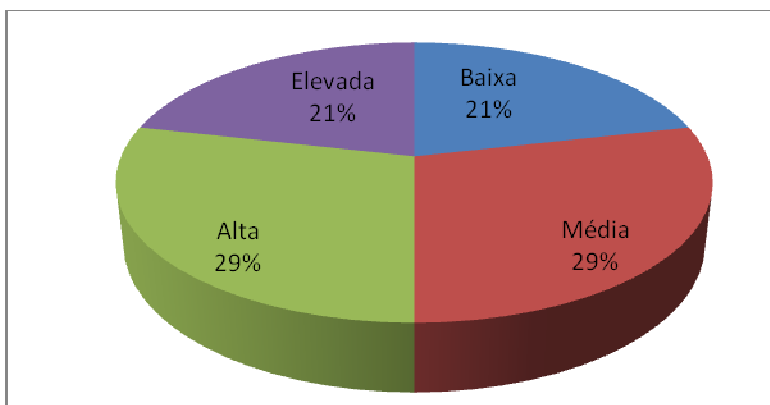
O grupo das empresas mais novas apresenta uma média de cerca 44 trabalhadores por empresa, logo seguido pelo segundo grupo com menos experiência, com um número médio de empregados um pouco inferior, mas ainda acima dos 40.

O grupo com menos trabalhadores em média é o da experiência alta, estando um pouco acima dos 30 trabalhadores. Finalmente, o grupo que apresenta um maior tamanho em média, e conseqüentemente mais trabalhadores, é o grupo com experiência mais elevada, atingindo o número médio dos 55 trabalhadores.

4.1.3 Grupos por produtividade das empresas

Os grupos de produtividade¹⁴ estão distribuídos de forma equilibrada¹⁵.

Gráfico 22: Distribuição por grupos de produtividade



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O grupo de produtividade baixa, entre os 0 e os 150 mil euros/trabalhador de produtividade média é representada por 3 empresas, 21 % da amostra.

Segue-se o grupo que designámos como de produtividade média, o valor médio acima dos 150 aos 250 mil euros/trabalhador, constituído por 4 empresas, representando 29% da amostra.

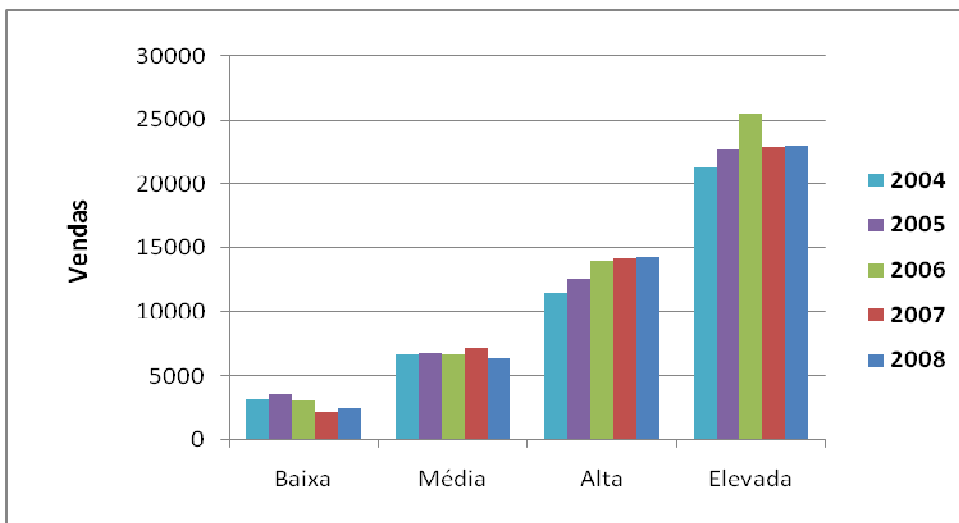
O grupo de produtividade alta, formado por 3 empresas que apresentam uma produtividade média acima dos 250 até 450 mil euros/trabalhador, constitui 21% do total de empresas.

Por último, o grupo que tem as produtividade mais altas, entre os 450 mil e os 730 mil euros/trabalhadores, agrupando 3 empresas que representam 21% da amostra.

¹⁴ Produtividade medida pelas vendas das empresas a dividir pelo número de trabalhadores.

¹⁵ Dados dos Grupos por Produtividade em anexo, tabela 16.

Gráfico 23: Evolução de Vendas por grupos de produtividade (em 1000 euros) 2004-2008

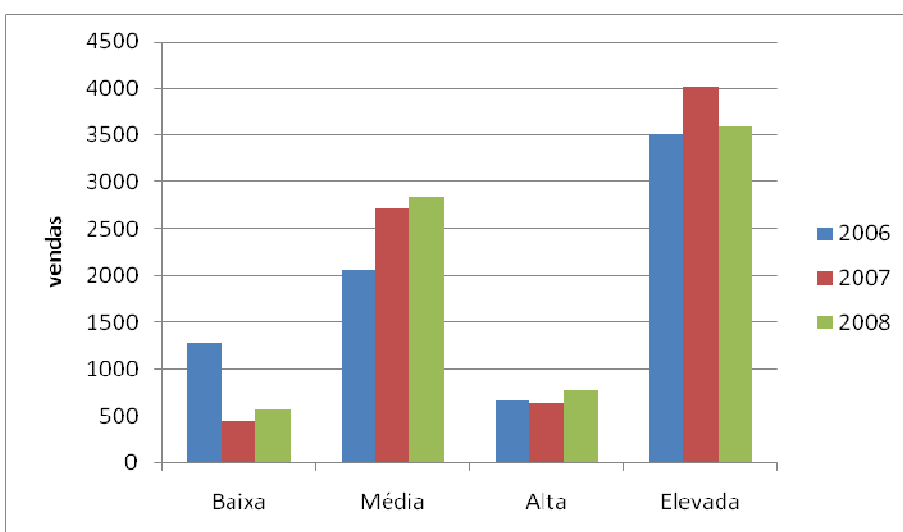


Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

Como seria de esperar, existe uma relação positiva entre as vendas e a produtividade. O grupo com produtividade elevada é o que tem o mantém um volume de negócios mais elevado, registando em 2006 um pico em que atingiu as respectivas empresas atingiram em média um volume de negócios acima dos 25 milhões de euros.

Os restantes grupos apresentam um volume de vendas que corresponde a praticamente a um crescimento linear com a produtividade.

Gráfico 24: Evolução média de exportações por grupo de exportação (em 1000 euros) 2006-2008



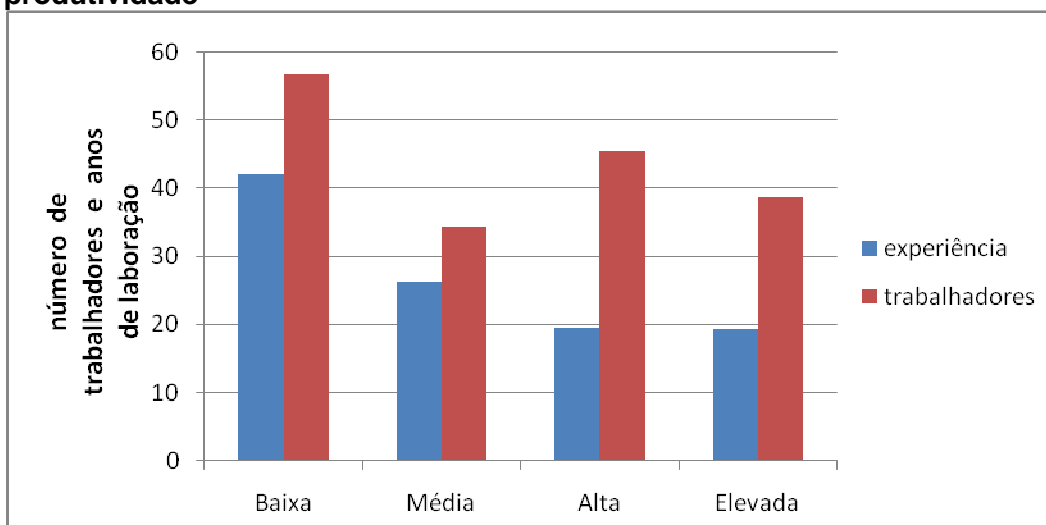
Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O grupo com produtividade elevada apresenta o maior volume de vendas ao exterior, registrando nos anos de 2006 e 2008 vendas do valor de 35 milhões de euros e no ano 2007 um máximo de 40 milhões de euros.

O grupo da produtividade média é o segundo com mais vendas ao mercado externo, tendo muito mais vendas que o grupo da produtividade alta. Em 2008 apresentou um valor superior de vendas 20 milhões de euros. A tendência é de aumento de vendas ao exterior, à razão de 5 milhões de euros por ano desde de 2006.

Os dois grupos que vendem menos ao exterior, são curiosamente os grupos de produtividade baixa e alta. O grupo de produtividade alta, ao longo dos três anos, teve uma venda por ano ao mercado externo, praticamente constante, estando sempre à volta dos 5 milhões de euros. O da produtividade baixa, apesar de ser o menos produtivo, teve o dobro de vendas no ano 2006 ao grupo da produtividade alta. No entanto, nos últimos dois anos, apresentou uma grande descida, representando nestes anos o grupo com menor venda ao mercado externo.

Gráfico 25: Número de trabalhadores e experiência média em 2008 por grupo de produtividade



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O gráfico dos indicadores da experiência e do número de trabalhadores mostra que é o grupo com produtividade mais baixa que apresenta maior número de empregados e maior experiência.

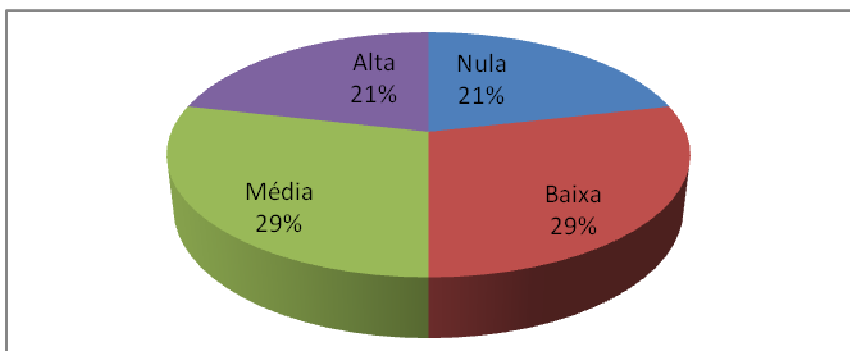
Em relação ao número de trabalhadores, não se encontra qualquer relação com a produtividade. A seguir ao grupo de produtividade baixa, que apresenta um número de trabalhadores acima de 55, aparece o grupo de produtividade alta, com um número de

trabalhadores de cerca de 45. As empresas de produtividade elevada têm em média 39 trabalhadores estão um pouco abaixo no número dos trabalhadores relativamente às do grupo de produtividade alta. Com um número médio de trabalhadores inferior, menos de 35, está o grupo de produtividade média.

Quanto à experiência, observa-se uma tendência de descida com o aumento da produtividade, já que os dois grupos com menos experiência são os dois grupos que e apresentam maior produtividade. A esta aparente relação poderá não ser estranha a questão da evolução tecnológica já levantada quando se relacionou a produtividade com a dimensão da empresa.

4.1.4 Grupos por Quota de Exportação (QE)

Gráfico 26: Distribuição por grupos de quota de exportação

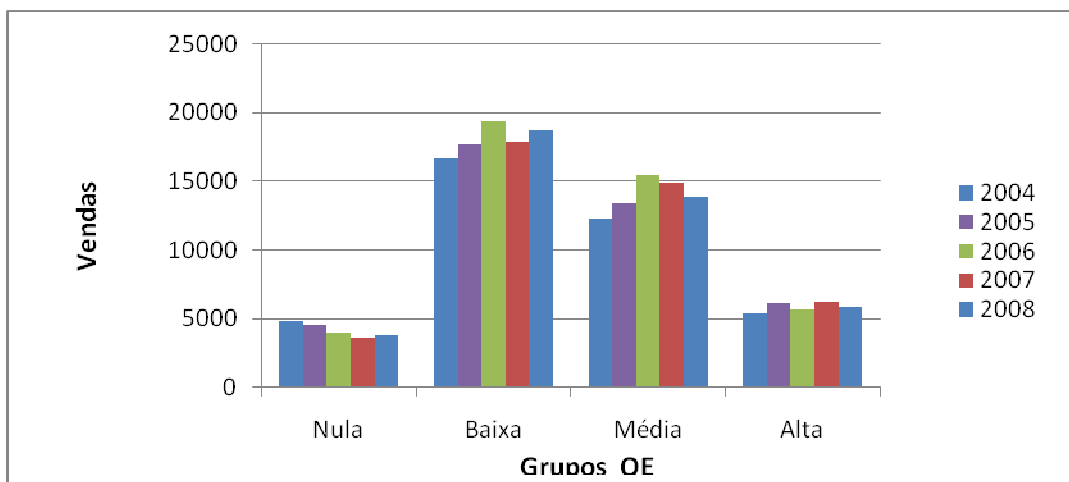


Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

A distribuição das empresas por grupos quanto à quota de exportação do ano 2008 foi feita por quatro grupos¹⁶ segundo o seguinte critério: o grupo de empresas com quota de exportação alta, em que o nível de exportação se situou entre os 50 e os 100%, e reúne 3 empresas, representando 21% da amostra; o grupo de quota de exportação média, com 4 empresas, foi obtido com empresas que tiveram uma exportação entre os 11 e os 49%, representado 29% da amostra; o grupo com quota de exportação baixa, representado por 4 empresas em que a exportação variou entre o 1 e os 10% contabilizando um total de 4 empresas e 29% do total da amostra. Finalmente o grupo com quota de exportação nula, que associa 3 empresas que não fizeram nenhuma exportação no ano 2008, representado 21% da amostra.

¹⁶ Dados dos Grupos por Quota de Exportação em anexo, tabela 14.

Gráfico 27: Evolução média das vendas por grupo de quota de exportação (em 1000 euros)



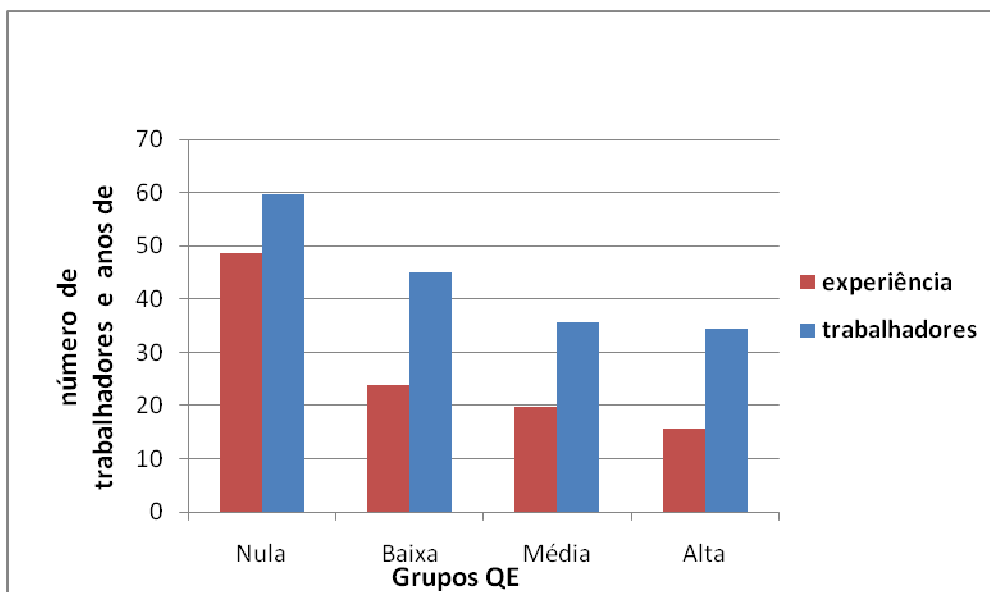
Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

A evolução das vendas dos grupos por quota de exportação dos anos 2004 a 2008 foi mais favorável aos de quota baixa de exportação. Este grupo manteve um volume médio de vendas sempre superior a 15 milhões de euro por ano, tendo tido o pico de vendas médias no ano 2006, quando atingiu perto dos 20 milhões de ano. Apesar do bom desempenho nas vendas, a evolução tem uma tendência ligeiramente positiva, com um aumento de cerca de 3 milhões de euros em vendas entre 2004 e 2008.

O segundo melhor no desempenho de vendas foi o grupo de quota média, com as vendas médias a subirem até 2006, apresentando nesse ano um valor acima dos 15 milhões de euros. A partir daí a tendência mudou para negativa, tal como o grupo de quota exportação baixa. O grupo de quota exportação nula é o que apresenta o valor médio de vendas mais baixo, com uma diferença média cerca de 10 milhões de euros para os grupos de média e baixa exportação, ficando também um pouco abaixo do grupo de alta de exportação. Além disso, é o único grupo que apresenta uma tendência de descida de vendas, ainda que não muito acentuada.

As empresas com quota de exportação alta apresentam valores médios de venda um pouco superior aos da quota nula e as suas vendas médias apesar de estarem constantes sempre acima dos 5 milhões de euros, ficam a uma larga distância dos outros grupos de exportação. Isto que leva a crer que a exportação tem um impacto positivo nas vendas, mas que uma dependência excessiva do mercado externo pode alterar o sentido dessa influência.

Gráfico 28: Empregados e experiência por grupos de quotas de exportação em 2008



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

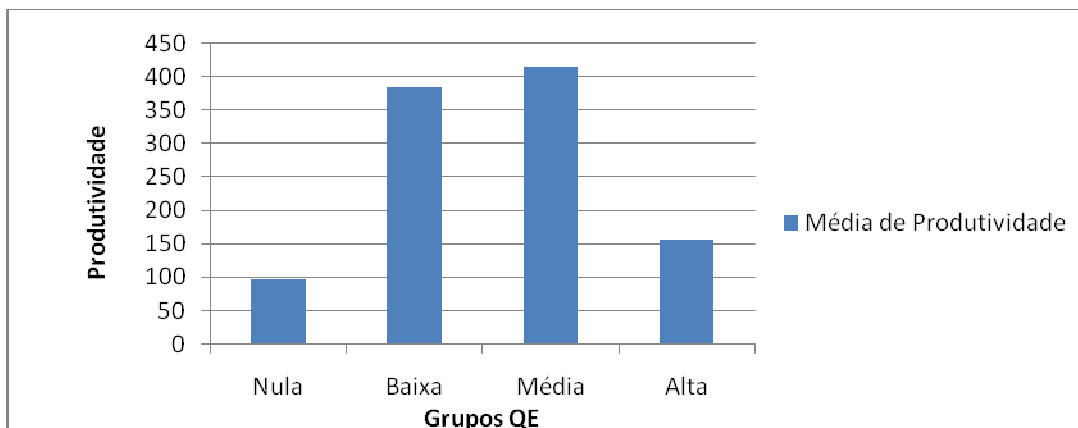
Pela leitura do gráfico, o grupo das empresas não exportadoras apresenta mais experiência e um maior número de empregados do que os restos dos grupos, que são todos exportadores. Com o aumento da exportação nos grupos, a experiência e o número de empregados diminui.

Esta conclusão é discutível, pois a literatura clássica aponta para o contrário. As empresas tendo mais experiência e sendo maiores tenderão a ter mais capacidade para entrar no mercado externo¹⁷. Quando muito, as empresas mais novas como forma de estratégia para crescimento, podem e devem apostar no mercado externo¹⁸. Esta relação da exportação com a experiência e o número de empregados, levanta e necessita de um estudo mais vocacionado para esse tema nas ITB, se possível com mais observações.

¹⁷ Bernard e Jensen (1997) Emprego, transferências, salários, produtividade e intensidade de capital são mais elevados nas empresas exportadoras. Majocchi et al (2005), experiência gera impactos positivos nos resultados das exportações.

¹⁸ Usic e Czinkota (1984) Empresas jovens que estejam em desvantagem no mercado doméstico e no acesso a recursos, podem concentrar estrategicamente os seus esforços na exportação e obter um melhor desempenho. Empresas mais velhas com muita tradição, que poderiam estar dispostas a entrar no mercado internacional, podem ter uma atitude avessa ao risco de exportação. Baldwin and Gu (2003), Exportar é mais importante para as novas empresas do que para as empresas mais antigas.

Gráfico 29: Produtividade média por grupo de quota de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

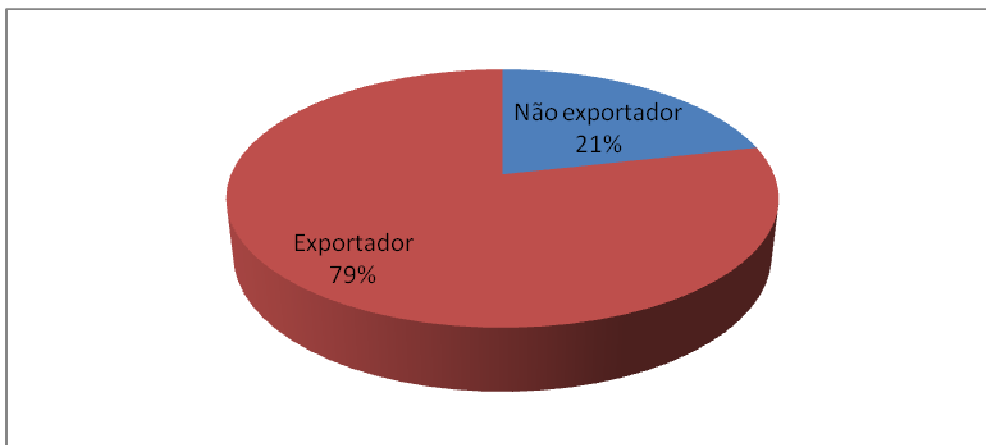
O gráfico da produtividade do ano de 2008 mostra que os grupos exportadores, têm todos uma maior produtividade do que o grupo que não exporta, confirmando a literatura.

Neste caso, é o grupo com quota de exportação média que apresenta melhores índices de desempenho na produtividade, apresentando um valor médio de produtividade acima dos 400 mil euros/trabalhador. Logo de seguida vem o grupo da quota baixa, que não chegando aos 400 mil euros/trabalhador, tem uma produtividade média por trabalhador muito próxima desse valor. O pior grupo exportador foi o da exportação com quota alta, com cerca de metade da produtividade dos outros exportadores. No entanto, obtiveram um melhor desempenho do que o grupo de quota de exportação nula, que em 2008 não chegou a 10 mil euros/trabalhador de produtividade média.

A média de produtividade dos grupos por quota de exportação mostra que a dependência de uma empresa relativamente às condicionantes de um mercado interno ou externo pode não trazer os benefícios desejados.

4.1.5 Grupos por exportação

Gráfico 30: Distribuição por grupos de exportação



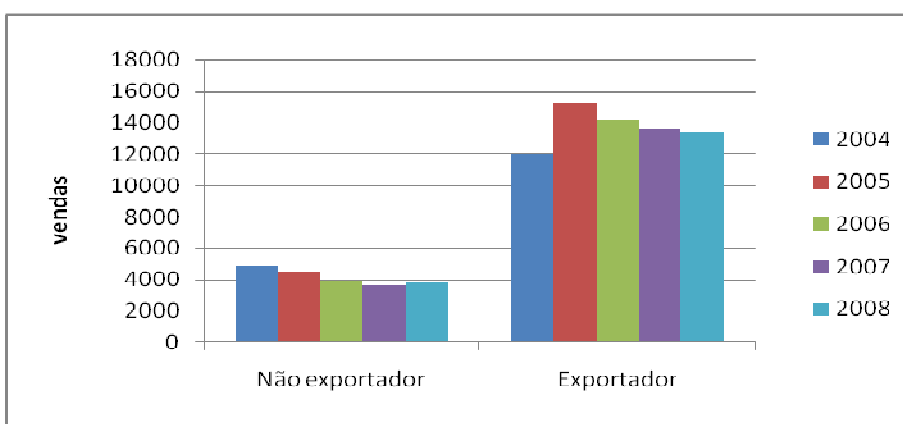
Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

A distribuição por grupos de exportação reúne 3 grupos dos da QE no grupo de exportação e somente 1 grupo dos QE no dos não exportadores, o grupo QE nulo¹⁹.

Assim, existe um desequilíbrio na distribuição dos grupos por exportação, existindo 11 empresas exportadoras e apenas 3 não exportadoras, representado na amostra 79% e 21% respectivamente.

Este gráfico mostra que grande parte das PME da ITB apostam no mercado externo, facto que pode ser explicado como estratégia de crescimento

Gráfico 31: Evolução média das vendas totais por grupos de exportação (em 1000 euros)



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

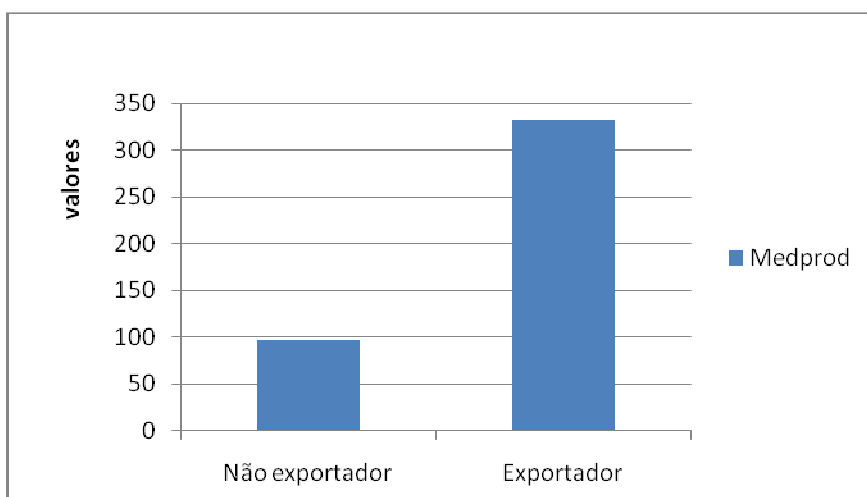
A evolução média das vendas totais destes dois grupos mostra claramente um volume médio de vendas do grupo de empresas exportadoras superior ao do grupo das não exportadoras.

O grupo não exportador não registou grandes variações na vendas de 2004 a 2008, tendo em 2004 o valor mais alto com um volume médio de vendas na ordem dos 5 milhões de euros. A partir desse ano nunca ultrapassou esse valor, apresentando uma tendência ligeira de descida ao longo dos anos.

O grupo exportador apresenta sempre um volume de médio vendas superior a 10 milhões de euros, ou seja, o dobro do grupo não exportador. Ao contrário dos não exportadores, 2004 foi o ano em que houve o pior volume de vendas, tendo sido em 2005 o melhor. Houve um salto no volume de vendas atigindo os 15 milhões de euros. Até 2008, apesar de uma ligeira descida, o volume médio de vendas por ano, rondou sempre os 15 milhões, demonstrando em relação ao grupo dos não exportadores um melhor desempenho de 10 milhões de euros.

Este gráfico dá como verdadeira a hipótese 1, demonstrando que as PME exportadoras da ITB apresentam um maior volume de vendas que as empresas não exportadoras.

Gráfico 32: Produtividade média por grupos de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

A produtividade média dos da exportação no ano 2008 foi muito superior para o grupo exportador do que para o grupo não exportador. O grupo exportador atingiu mais

¹⁹ Dados dos Grupos de Exportação em anexo, tabela 17.

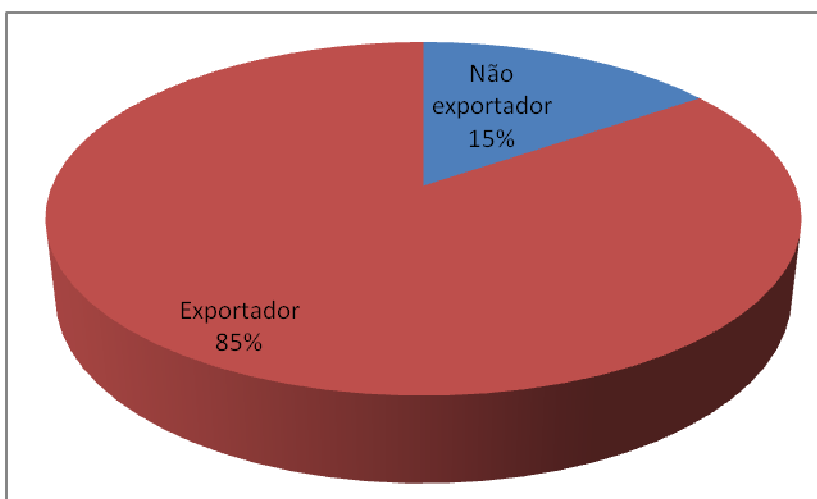
do triplo da produtividade do que o não exportador. Enquanto os exportadores ficam muito perto de um valor produzido de 350 000 mil euros por trabalhador, os não exportadores não chegam aos 10 000 euros de valor produzido por trabalhador em 2008.

A Hipótese 2 é assim confirmada, mostrando que as PME exportadoras da ITB apresentam uma maior produtividade que as PME não exportadoras.

4.1.6 Novos grupos por exportação.

A Brites, Vaz e Irmãos, empresa não exportadora, devido ao seu elevado número de trabalhadores para o volume de negócios que possui, pode ser considerada uma *outlier*²⁰. Como os grupos por exportação, se mostram essenciais para testar a veracidade das hipóteses levantadas, retirou-se esta empresa da amostra e formou-se novos grupos²¹, para ver se haveria alguma mudança significativa na análise anteriormente feita.

Gráfico 33: Distribuição por exportação



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

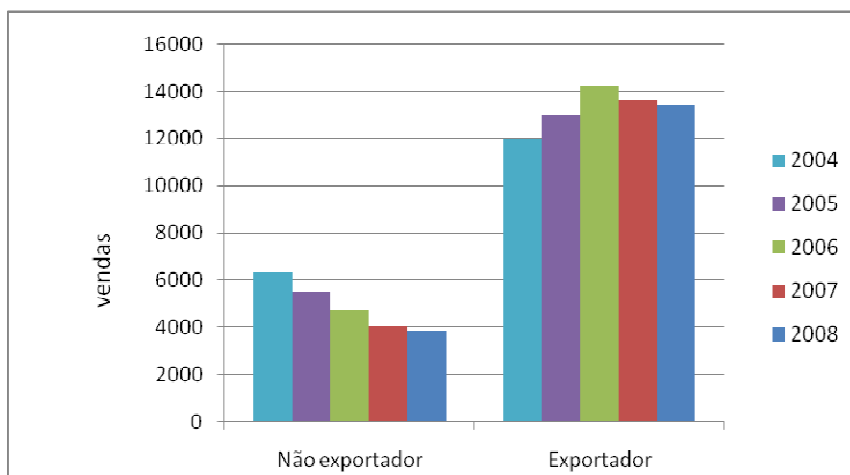
Com a retirada de uma empresa não exportadora, a distribuição por grupos de exportação ficou ainda mais desequilibrada. O grupo não exportador, agora com apenas

²⁰ *Outlier* é uma observação, num conjunto de dados, que é suficientemente dissimilar ou aberrante do restante dos dados para levantar suspeita de ser causado por um mecanismo diferenciado

²¹ Dados dos Novos Grupos de Exportação em anexo, tabela 18.

2 empresas, fica a representar 15% da amostra. Enquanto o grupo exportador, mantendo as 11 empresas que já possuía, vai representar 85% do total das 13 empresas.

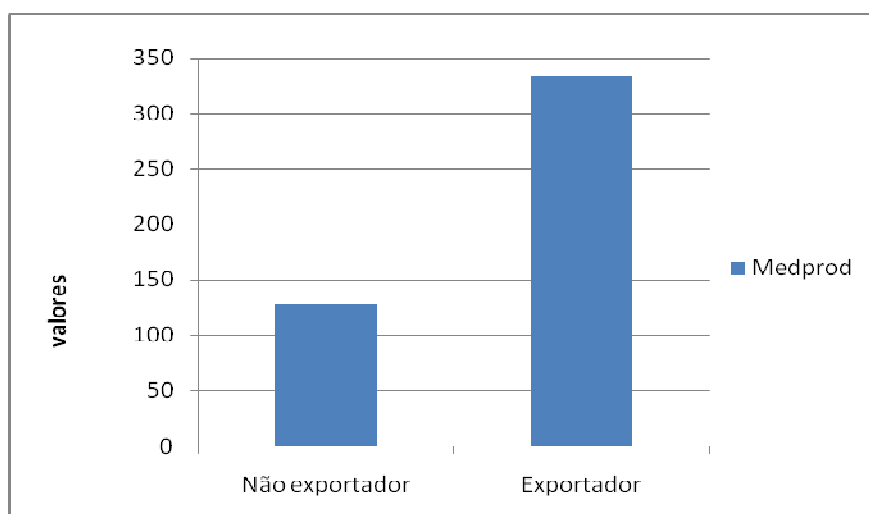
Gráfico 34: Evolução das vendas médias pelos novos grupos de exportação (em 1000 euros)



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

O gráfico nº 34 continua a mostrar como verdadeira a hipótese 1, em que na ITB, as PME exportadoras conseguem ter um maior volume de vendas que as não exportadoras. A diferença de volume médio de vendas entre os dois grupos continua a ser grande, aliás, o grupo não exportador apresenta uma tendência negativa de vendas mais acentuada, reforçando assim o melhor desempenho das empresas exportadoras neste indicador.

Gráfico nº 35: Produtividade média por grupos de exportação em 2008 (em 1000 euros por trabalhador)



Fonte: elaboração própria com base de dados retirada da einforma.com

No indicador de produtividade, o grupo não exportador melhorou com a saída do “*outlier*”. No entanto, essa subida de produtividade não foi suficiente para por em causa a hipótese 2, o grupo dos exportadores continua a ter uma maior capacidade de produtividade em relação aos não exportadores, mantendo assim, um melhor desempenho empresarial.

Depois de se verificar que são as empresas exportadoras que apresentam melhor desempenho, esta conclusão justifica a procura das determinantes de exportação, num caso de estudo que seja bem conhecido. A análise econométrica da actividade da Bemseca, pode levar ajudar-nos a encontrar algumas destas determinantes.

4.2 Análise Econométrica

As variáveis²² escolhidas para realizar um estudo econométrico da Bemseca, para os anos de 2001 a 2008, foram as variáveis vendas, número de trabalhadores, inovação, características da gestão, estratégias de exportação e marketing. Estas serão melhor especificadas abaixo. As variáveis dummy que não produziam alterações no decorrer das observações da amostra não foram colocadas nos vários modelos que se seguem – localização, ambiente, qualidade de produto, formação, promoção.

As variáveis explicativas são definidas pela seguinte tabela:

Tabela 4: Variáveis explicativas da Exportação

Variáveis	Descrição	Inclusão nos modelos	Hipóteses (sinal ²³)
VENDAS	Vendas da empresa	Incluído	+
TRAB	Número de trabalhadores	Incluído	+
CG	Características de Gestão, medidas pela mudança de novos métodos de Gestão se 1, e sem alterações das características de gestão se 0.	Incluído	+
INOVACAO	Dummy para mostrar se há inovação no processo de inovação se 1 e 0 se não existir inovação no processo de produção	Incluído	+

²² Determinantes de Exportação da Bemseca em anexo, tabela 19.

²³ Classificação das hipóteses com \pm esperando relação positiva, \pm esperando relação negativa, Ambíguo relação dúbia.

ESTREXP	Dummy da estratégia de exportação é medida por uma mudança de atitude face à estratégia de exportação no caso de 1 e 0 se não existir mudanças de atitude face à estratégia de exportação	Incluído	+
MAKT	Marketing: Dummy com 1 a representar a introdução de marketing na empresa e 0 se não existir marketing.	Incluído	+
LOCALIZACAO	Dummy com 1 se está perto de portos, aeroportos, fornecedores, 0 se estiver mal localizada	Não incluído	+/-
AMB	Ambiente: Dummy com 1 havendo mudanças externa à empresa em termos de ambiente institucional, financeiro e natural e 0 se não houverem alterações)	Não incluído	Ambíguo
QUALDP	Qualidade do Produto: Dummy com 1 se há houver aprovação de sistema HACCP ²⁴ e 0 não havendo aprovação de sistema HACCP	Não incluído	+
FORMA	Formação: Dummy com 1 se houver diferença na formação e 0 se não houve diferença na formação dos recursos humanos	Não incluído	+
PROMOPP	Promoção: Dummy com 1 se participou em programas de participação pública para exportação, 0 se não participou em programas públicos para exportação	Não incluído	+

Fonte: elaboração própria com base de dados cedida pela Bemseca

Através de uma análise de exclusão via metodologia *general-to-specific*²⁵, isto é, o critério na qual a remoção de variáveis é feita, retira-se a que tiver menor significância. O processo é iniciado com todas as variáveis e repetido até todas as variáveis ficarem significativas.

²⁴ HACCP: *Hazard and Critical Control Points*. Controlo de qualidade rigoroso, controla vários pontos da transformação do produto regendo-se pelas normas comunitárias de higiene e qualidade.

Desta análise foram eliminadas as variáveis constantes CONC, AMB, QUALDP, FORMA e PROMOPP e apesar de não ter sido previamente eliminada foi analisada com alguma desconfiança a variável MAKT por ser quase constante (só tem 1 ano de referência para o valor 1).

Com este procedimento as primeiras variáveis a ser eliminadas foram as não dummy, isto é, as únicas que podiam ter uma distribuição normal. Deste modo, como a amostra é pequena, o teste t-statistic usado seria mais fiável se em vez de 8 anos tivéssemos cerca de 30. No caso desta empresa fundada em 1996 era impossível obter uma amostra de tal tamanho e, além disso, as alterações nas variáveis dummy são muito recentes e por isso só nos anos futuros seria possível confirmar as possíveis conclusões agora tiradas.

O Modelo estudado será por isso:

$$EXP = \beta_1 + \beta_2 VENDAS + \beta_3 TRAB + \beta_4 INOVACAO + \beta_5 CG + \beta_6 ESTREXP + \beta_7 MAKT + \varepsilon$$

²⁵ Campos et al (2005) Introduction to *General to Specific Modelling*,

Tabela 5: Resultado da Regressão – Determinantes da exportação

Variáveis Logaritimizadas	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo5	
	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.
VENDAS	.00354	(.977)								
TRAB	-2601.3	(.899)	-2265.5	(.832)						
INOVACAO	-77498.7	(.424)	-78164.0	(.197)	-83072.5	(.0670)*				
CG	186067.3	(.313)	187611.1	(.099)*	177416.4	(.0207)*	127572.9	(.0948)***		
ESTREXP	363576.2	(.136)	363165.9	(.023)***	363165.9	(.0042)*	363165.9	(.0086)****	469476.7	(.0017)****
MAKT	2065917	(.0282)***	2067596	(.0007)*	2065330	(.0000)*	2065330	(.0000)****	2065330	(.0000)****
R ² Ajustado	0.996		0.998		0.999		0.996		0.994	
Prob (F-stat)	0.044		0.0014		0.000034		0.000008		0.000001	
Nº de Observações	8		8		8		8		8	

***, **, * denota significância estatística ao nível de 1%, 5% ou 10%, respectivamente.

Fonte: elaboração própria

Através da análise da Tabela 5, o Modelo 1 apresenta pouca significância estatística ao nível individual, apenas o marketing tem relevância estatística para descrever a exportação da Bemseca. O Modelo 2 apresenta mais variáveis significativas, nomeadamente, as características de gestão, a estratégia de exportação e, novamente, a introdução de estratégias de marketing.

O Modelo 3 marca a tendência de variáveis significativas individualmente, explicando assim a tendência de exportação. Os restantes modelos apenas servem para testar a validade dos resultados. O Modelo 3 explica em 99.87%, em média e aproximadamente, a variável explicada, ou seja, o volume das vendas de exportação. Existe significância global pelo que as variáveis conjuntamente explicam o volume de vendas das exportações.

O Modelo 3, é descrito por:

(1)

$$EXP = \beta_1 + \beta_2 INOVACAO + \beta_3 CG + \beta_4 ESTREXP + \beta_5 MAKT + \varepsilon$$

$$EXP = 114696.1 - 83072.5 INOVACAO + 177416.4 CG + 363165.9 ESTREXP + 2065330 MAKT$$

Assim, as exportações irão aumentar unitariamente, com as características de gestão, com as estratégias de exportação e com o as alterações de marketing da empresa. Havendo, curiosamente uma relação negativa com a existência de inovação no processo produtivo. Com a existência de inovações no processo de produção, o volume de vendas de exportação irá diminuir 83.073 euros, em média e aproximadamente, com tudo o resto constante. Havendo alterações na características de gestão o volume de vendas de exportações para a empresa Bemseca, irá aumentar 177.416 euros, em média e aproximadamente, ceteris paribus. Com a mudança de estratégias de exportação existe também um aumento de 363.166 euros aproximadamente, nas exportações da Bemseca, com tudo o resto constante. Sendo, o marketing o que apresenta um coeficiente maior, significa que as exportações aumentam em 2.065.330 euros, em média e aproximadamente, ceteris paribus.

Tabela 6: Resultado da Regressão – Determinantes da exportação (Variáveis de interação)

Variáveis Explicativas da Variável Dependente: Exportação	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5		Modelo 6	
	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.
TRAB*CG	46785.12	(.0906)*										
VENDAS*CG			.274	(.0697)*								
TRAB*INOVA CAO					34684.61	(.2729)						
VENDAS*INO VACAO							.218	(.2140)				
TRAB*ESTRE XP									65128.23	(.0180)***		
VENDAS*EST REXP											.374	(.0113)***
R ² Ajustado	0.304		0.355		0.061		0.117		0.573		0.631	
Prob (F-stat)	0.091		0.070		0.273		0.214		0.018		0.011	
Nº de Observações	8		8		8		8		8		8	

***, **, * denota significância estatística ao nível de 1%, 5% ou 10%, respectivamente.

Fonte: elaboração própria

As relações de interação mais importantes no estudo da exportação da Bemseca são as seguintes:

- do número de trabalhadores com as alterações nas características de gestão;
- do número de trabalhadores tendo em conta a existência de mudanças de atitude face à estratégia de exportação;
- do volume de vendas interagindo com a existência de alterações nas características de gestão;
- do volume de vendas quando existem alterações face à estratégia de exportação. Sendo este, o Modelo 6, o que mostra maior significância.

$$EXP = \beta_1 + \beta_2 \text{VENDAS} * \text{ESTREXP}$$

$$EXP = 81990,89 + 0,374(\text{VENDAS} * \text{ESTREXP})$$

Quando existem alterações na estratégia de exportação as vendas fazem aumentar a mesma em 37% do valor de vendas, mantendo tudo o resto constante.

Análise às determinantes da exportação da Bemseca através da logaritmização do modelo.

Através da análise da Tabela 4, como os valores das variáveis VENDAS e EXPORT são de ordem de grandeza muito diferente da ordem de grandeza das restantes variáveis, é natural que as variações das variáveis de menor grandeza não sejam muito significativas na análise OLS. Deste modo foi estudada também a hipótese de haver uma relação entre as variáveis transformadas $\log_{10}(\text{EXPORT})$ e $\log_{10}(\text{VENDAS})$ e as restantes variáveis. Este modelo deixa de ser linear, mas possivelmente explica melhor a possível relação.

Tal como no procedimento anterior, desta análise foram eliminadas as variáveis constantes CONC, AMB, QUALDP, FORMA e PROMOPP e analisada com alguma desconfiança a variável MAKT por ser quase constante (só tem 1 ano de referência para o valor 1).

Tabela 7: Resultados da Regressão logaritmizada – Determinantes da exportação

Variáveis Logaritmizadas	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.
VENDAS	0.959	(0.821)						
TRAB	-0.053	(0.614)	-0.040	(0.475)				
ESTREXP	0.449	(0.439)	0.437	(0.248)	0.437	(0.191)		
CG	0.984	(0.274)	1.028	(0.0817) [*]	0.847	(0.0328) ^{***}	1.065	(0.0086) [*]
INOVACAO	-0.458	(0.353)	-0.479	(0.140)	-0.567	(0.0431) ^{***}	-0.567	(0.0489) [*]
MAKT	0.660	(0.349)	0.704	(0.125)	0.664	(0.0836) [*]	0.882	(0.0315) [*]
R ² Ajustado	0.845		0.916		0.923		0.887	
Prob (F-stat)	0.275		0.059		0.015		0.0076	
Nº de Observações	8		8		8		8	

***, **, * denota significância estatística ao nível de 1%, 5% ou 10%, respectivamente.

Fonte: elaboração própria

Pelo sistema de exclusão general-to-specific da London School of Economics, o modelo 1 foi excluído dado não ter nenhuma variável explicativa significativa individualmente. Um novo modelo (modelo 2), com remoção da variável vendas, que, novamente, não teve conclusões expressivas, e funcionando apenas com a variável características de gestão, veio a apresentar bons resultados para explicar as exportações da Bemseca. No terceiro modelo foi retirado o número de trabalhadores, pela mesma justificação, sendo apenas significativas 3 das 4 variáveis utilizadas (CG, INOVACAO e MAKT). Mas é o Modelo 4 que revela as melhores conclusões, isto é, que, individualmente, as variáveis características de gestão, inovação e marketing são as mais significativas para explicar as exportações. Globalmente, estas variáveis revelam-se importantes para estudar a exportação da Bemseca e 88,7% da variável explicada é explicada pelo modelo encontrado. Este modelo pode ser escrito como:

$$\text{Log}_{10}(\text{EXP}) = \beta_1 + \beta_2\text{CG} + \beta_3\text{INOVACAO} + \beta_4\text{MAKT}$$

$$\text{Log}_{10}(\text{EXP}) = 5,040 + 1,065\text{CG} - 0,567\text{INOVACAO} + 0,882\text{MAKT}$$

Com a modificação da característica de gestão da Bemseca, e não existindo variações na inovação e no marketing, haverá um aumento no volume de exportações de 1200 %, em média e aproximadamente. Inovando a capacidade produtiva haverá um aumento no valor das exportações em cerca de 27%, aproximadamente, com as restantes variáveis não tendo alterações. Por fim, com uma mudança no marketing da Bemseca os valores da exportação aumentarão 762%, aproximadamente.

Se a amostra fosse maior poderíamos notar que o R^2 ajustado é muito bom, existindo uma relação muitíssimo significativa entre o $\text{LOG}_{10}(\text{EXPORT})$ e a variável dummy das características de gestão, e uma relação ainda bastante significativa com a Inovação e o marketing. Como a amostra é pequena podemos desconfiar de algumas destas conclusões. No entanto, quando analisamos os valores de cada das variáveis dummy consideramos que as conclusões tiradas para as variáveis CG e INOVACAO são mais aceitáveis do que as conclusões tiradas para MAKT, pois esta é quase constante, só mudando no último ano.

Tabela 8: Resultados da Regressão logaritmizada – Determinantes da exportação (Variáveis de interacção)

Variáveis Explicativas da Variável Dependente: Exportação	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5		Modulo 6	
	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.
TRAB*CG	0.044	(0.0149)***										
VENDAS*CG			0.154	(0.0169)***								
TRAB*INOVA CAO					0.020	(0.413)						
VENDAS*INO VACAO							0.040	(0.620)				
TRAB*ESTRE XP									0.051	(0.0088)*****		
VENDAS*EST REXP											0.180	(0.0096)*****
R ² Ajustado	0.598		0.582		-0.034		-0.116		0.660		0.650	
Prob (F-stat)	0.015		0.0169		0.413		0.620		0.0088		0.0096	
Nº de Observações	8		8		8		8		8		8	

***, **, * denota significância estatística ao nível de 1%, 5% ou 10%, respectivamente.

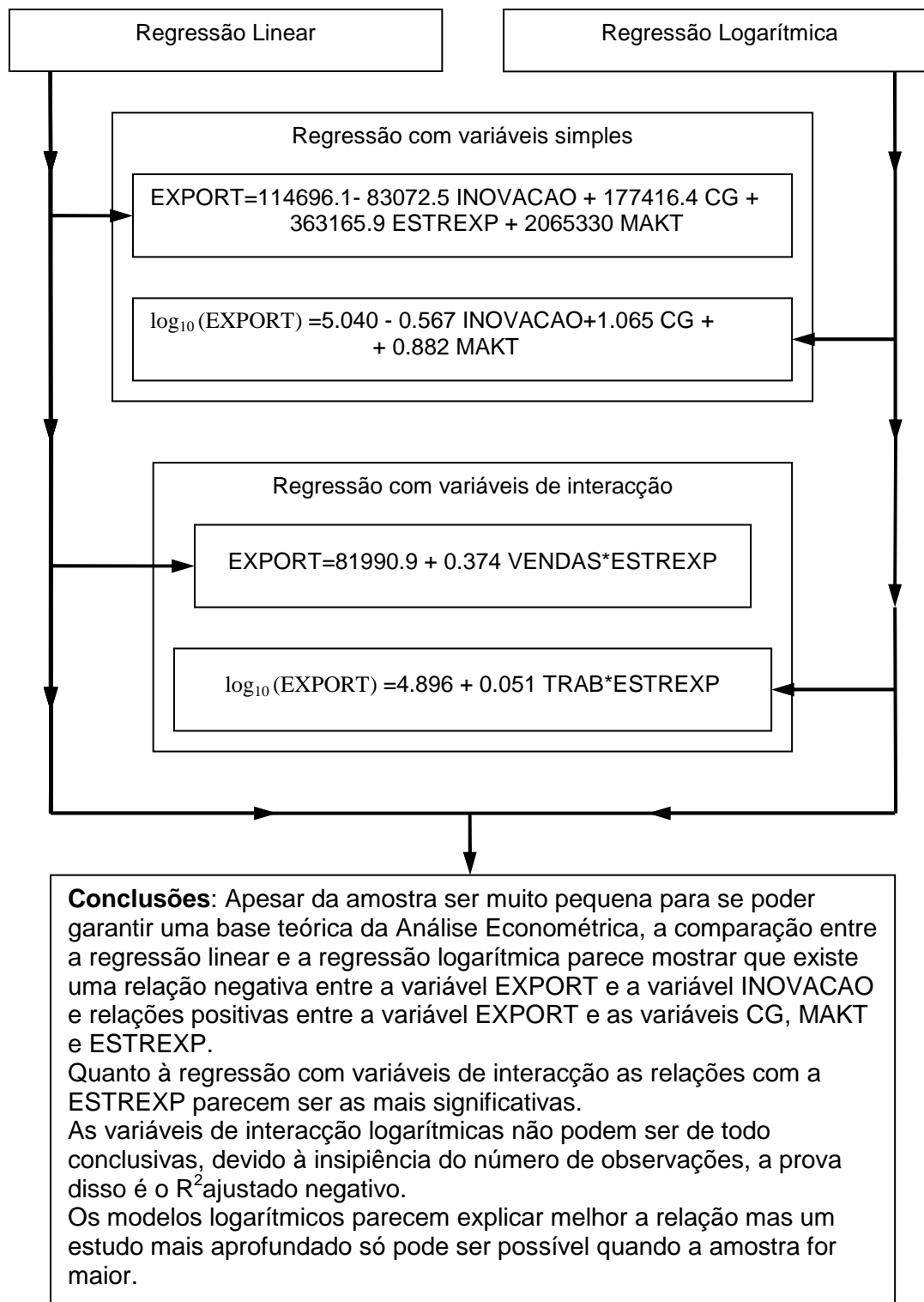
Fonte: elaboração própria

Nas relações cruzadas, com logaritmização, os resultados obtidos com Inovação mostram que há grande probabilidade da hipótese de relação não ser verdadeira, enquanto que para as restantes a relação com o cruzamento com as estratégias de exportação parece ser mais significativa mas menos aceitável (só 2 1s) e a relação com as características de gestão é ligeiramente menos significativa mas mais aceitável.

O facto de existirem R^2 ajustados negativos é mais uma prova que existem poucas observações, as conclusões econométricas aqui retiradas são vistas com bastante cautela. Visa apenas mostrar uma metodologia possível, que seria boa para testar uma amostra com maior número de elementos, sendo assim puramente académico.

Assim, não se podem retirar conclusões destes resultados econométricos.

Ilustração 3: Organigrama da análise econométrica



Conclusões

A revisão literária, tendo sido largamente instrutiva, não foi conclusiva quanto à questão fundamental a que se pretendia responder com este trabalho, ou seja, conhecer relação entre a capacidade de exportar e o desempenho global de uma PME no sector da Indústria de Tratamento do Bacalhau.

Das diferentes abordagens desta questão a teoria do “*learning by export*”, defendendo um processo cíclico envolvendo “melhores desempenhos” com “mais exportação” pareceu ser a mais adequada como resposta àquela questão. No entanto, a ITB revelou especificidades, algumas delas com profundas raízes históricas (a fidelidade do consumo de bacalhau, nomeadamente) que não deixam de interferir com as explicações de situações mais gerais.

Havia que procurar dados mais concretos no seio do sector que a Bemseca pertencia. A amostra de estudo teve a dimensão possível e sobre esse grupo de 14 empresas procedeu-se a uma análise descritiva submetidas à questão inicial ligeiramente reformulada, ou seja, “na ITB, as PME exportadoras apresentam melhor desempenho do que as não exportadoras?”

A exiguidade da amostra colocou dificuldades na interpretação dos resultados da análise descritiva. Foi possível no entanto estabelecer com relativa confiança que, nas PME do sector, as empresas exportadoras são as que mantêm maior volume de negócios e melhor produtividade. Estas conclusões da análise descritiva autorizam que se estabeleça como existente a referida relação do desempenho com a capacidade de exportar nas empresas em estudo.

Na análise econométrica a Bemseca foi usada como “caso de estudo”, sabendo-se do inconveniente em se dispor de dados relativos a um prazo reduzido. Há que assinalar no entanto que os vários modelos usados concluíram por uma boa correlação do sucesso na exportação com uma boa capacidade de gestão da empresa.

Pode naturalmente colocar-se reservas a este conjunto de conclusões, mas deverá reconhecer-se que a questão da relação do desempenho com a capacidade de exportar encontrou neste trabalho sinais positivos.

Em particular, o que foi possível concluir quanto aos benefícios que a Bemseca retirou do reforço da sua capacidade de gestão leva a recomendar para as empresas do sector da ITB que todas as apostas no crescimento (tecnologia, equipamentos, recursos humanos) sejam criteriosamente acompanhadas pelo necessário ajustamento da estrutura organizacional. Claro que o esforço das empresas neste

sentido deverá ser apoiado por iniciativas de formação eventualmente patrocinadas pelo Estado e pelas associações empresariais.

Na sequência deste trabalho, seria interessante investigar as razões do aparente divórcio entre a exportação e as PME mais antigas e com mais trabalhadores, eventualmente com recurso à análise econométrica de algumas empresas com estas características.

Referências Bibliográficas

- Alvarez, R.** (2004), *Sources of export-success in small and medium sized enterprises: the impact of public programs*, *International Business Review*, 13, 383-400.
- Associação dos Industriais do Bacalhau**, *Base de dados da indústria*, 2008
- Associação Nacional das PME**, *Dados PME*, 2007
- Arnold, J. M., Hussinger, K.** (2004), [Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing: A firm-level analysis](#), [International Trade](#) 0403007, EconWPA.
- Axinn, C. N., Savitt, R., Sinkula, J. M., Thach, S. V.** (1994): *Export Intention, Beliefs, and Behaviors in Smaller Industrial Firms*, *Journal of Business Research*, 32, 49-55.
- Baldwin, J. R. Gu, W.** (2003). *Export-market participation and productivity performance in Canadian manufacturing*, *Canadian Journal of Economics* 36 (3), 634-657.
- Belso-Martinez, J.A.** (2006), *Do industrial districts influence export performance and export intensity? Evidence for Spanish SME's internationalization process*, *European Planning Studies*, 14 (6), 791-810.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B.** (1995), *Exporters, jobs, and wages in U.S. manufacturing: 1976-1987*. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67-119.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B.** (1997), *Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?*, *Journal of International Economics*, 47, 1-25.
- Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, B., Kortum, S.** (2003), *Plants and productivity in international trade*, *Econometrica* 93 (4), 1268-1290.
- Blalock, G., Gertler, P. J.** (2004). *Learning from exporting revisited in a less developed setting*, *Journal of Development Economics* 75 (2), 397-416.
- Bonaccorsi** (1992), *On the relationship between firm size and export intensity*, *Journal of International Business Studies*, 23(4), 605-635.
- Buzzell, R.** (1968), *Can You Standardize Multinational Marketing*, *Harvard Business Review*, 46, 102-113.
- Campos, J., N.R. Ericsson and D.F. Hendry** (2005), *Editors' Introduction to General to Specific Modelling*, 1—81.
- Clarke, K. A.** (2005), *The Phantom Menace: Omitted Variable Bias in Econometrics Research*, *Conflict Management and Peace Science*, 22, 341-352
- Dias, J.F., Filipe, J.C., Guia, F., Menezes, R., Guerreiro, V** , (2001), *A saga do "fiel amigo": as indústrias portuguesas do bacalhau*, *Global Economics Management*, 2001-1
- E-informa**, *Relatórios Estruturais das Empresas*, 2008

- Garrido, A.**, (2003), *O Estado Novo e a Campanha do Bacalhau*, Círculo dos Leitores
- Girma, S., Greenaway, D., Kneller, R.** (2004). *Does exporting increase productivity? A microeconomic analysis of matched firms*, Review of International Economics 12 (5), 855-866.
- Girma, S., D. Greenaway, and R. Kneller** (2003). *Export Market Exit and Performance Dynamics: A Causality Analysis of Matched Firms*, Economics Letters, 80 (2), 181-187.
- Gujarati** (2004), *Basic Econometrics*, The McGraw-Hill Companies, 4th Edition.
- Greenaway, D., Yu, Z.** (2004), *Firm-Level Interactions between Exporting and Productivity: Industry - Specific Evidence*, Review of World Economics, 140 (3)
- Helpman, E., Melitz, M. J., Yeaple, S. R.** (2004). *Export versus fdi with heterogeneous firms*, American Economic Review 94 (1), 300-316.
- INE**, *Estatísticas das Empresas*, Base de dados, 2007
- INE**, *Estatísticas da Pesca*; Base de dados, 2000
- INE**, *Estatísticas da Pesca*; Base de dados, 2007
- INE**, *Estatísticas da Pesca*; Base de dados, 2008
- INE**, *Anuário Estatístico*; Base de dados, 2007
- Isgut, A., Fernandes, A.** (2007), *Learning-by-Exporting Effects: Are They for Real?*, MPRA Paper, 3121.
- Jean, S.** (2002), *International Trade and Firms' Heterogeneity Under Monopolistic Competition*, CEPPI – Centre D'Études Prospectives et d'informations Internationales, working paper 00-13, 1-33.
- Krugman, P.** (1980), *Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade*, American Economic Review 70 (5), 950-959.
- Lages, L. F., Lages, C., Lages, C. R.** (2005), *European Managers' Perspective on Export Performance Determinants*, Journal of Euromarketing, 15 (2), 75-92.
- Lages, L. F., Montgomery, D. P.** (2001), *Export Assistance, Price Adaptation to the Foreign Market, and Annual Export Performance Improvement: A Structural Model Examination*, Graduate School of Business, Stanford University, Research Paper 1700, 1-45.
- Larimo, J.** (2007), *Different types of exporting SMEs : Similarities and differences in export performance*, Advances in International Marketing, 17, 17-62
- Leal, M.**, (1984) *As pescas portuguesas face à integração europeia*, BFN

- Majocchi, A. Mayrhofer, U.** (2005), *Firm Size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationships*, *International Business Review*, 14, 719-738.
- Maurel C.** (2009), *Determinants of Export Performance In SMEs: The case of the french Wine Industry*, *International Journal of Wine Business Research*, 21 (2), 118-142
- Melitz, J. M.** (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocaions and aggregate industry productivity*, *Econometrica*, 71 (6), 1695-1725.
- Mittelstaed, J. D., Ward, W. A., Nowlin E.** (2005), *Location, Industrial concentration and the propensity of small US firms to export – Entrepreneurship in the international marketplace*, *International Marketing Review*, 23 (5), 486-503.
- Morais, F. A.** (2007), Presidente da Associação Nacional das PME: “Estrutura Empresarial – Portugal”, na Conferência Internacional sobre PME, em Lisboa.
- Navio-Museu Santo André, Ílhavo, Aveiro**
- Reid, S.** (1983), *Managerial and Firm Influences on Export Behavior*, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 11 (3), 323-332.
- Rose G.M., Shoham, A.** (2002), *Export performance and market orientation: establishing an empirical link*, *Journal of Business Research*, 55 (3), 217-225.
- Spence, M. M.** (2003), *Evaluating export promotion programmes : UK Overseas trade missions and export performance*, *Small Business Economics*, 20 (1), 83-103.
- Startz, R.** (2007), *Eviews Illustrated for Version 6*, Quantitative Micro Software, LLC, chapter 1, 2, 3
- Ursic, M.L., Czinkota, M.R.** (1984), *An Experience Curve Explanation of Export Expansion*, *Journal of Business Research*, 12 (2), 159-168.
- Verwaal, E., Donkers B.** (2002), *Firm Size and Export Intensity: solving an empirical puzzle*, *Journal of International Business Studies*, 33 (3), pp. 603-613.
- Wagner, J.** (1995), *Exports, Firm Size, and Firm Dynamics*, *Small Business Economics*, 7, 29-39.
- Wagner, J.** (2002), *The causal efect of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach*, *Economics Letters*, 77 (2), 287-292.
- Wilkinson, T., Brouters, L.E.** (2006), *Trade promotion and SME export performance*, *International Business Review*, 15 (3), 233-252.
- Yang, Y.** (2008), *The Impact of Exporting on Firm Performance: Evidence from Chinese firms*, *Review of Wolrd Economics*, 144 (1)

Zhao, H, Zou, S. (2002), *The impact of industry concentration and firm location on export propensity and intensity: an empirical analysis of Chinese Manufacturing Firms*, Journal of International Marketing, 10 (1), 52-71.

Zou, S., Andrus, D., Norvell, D (1997), *Standardization of International Marketing Strategy by Firms from a Developing Country*, International Marketing Review, 14 (2), 107-23.

Anexos

Nas Tabelas de 9 a 18, as variáveis são representadas da seguinte maneira:

VENDAST= Vendas Totais

VME= Vendas ao Mercado Externo

VMI= Vendas ao Mercado Interno

VARVEANDTABS= Variação das Vendas Totais absoluta

VARVEANDTREL= Variação das Vendas Totais relativa

QE= Quota Exportação

QI= Quota Importação

VARQEABS= Variação da Quota de Exportação absoluta

VARQEREL= Variação da Quota de Exportação relativa

NR TRAN= Nº de Trabalhadores

EXPER= Experiência

PRODUTIV= Produtividade

Tabela 9: Dados das Empresas para o ano de 2008

	2008											
	VendasT	VME	VMI	VarVendTabs	VarVendTrel	QE	QI	VarQEabs	VarQERel	nrTra	Exper	Produtiv.
Bemseca	4.658.580,97	2.637.537,00	2.021.045,00	701.535,31	17,73	57	43	42,29	295,26	24	12	194.107,54
Brites, Vaz & Irmãos	3.682.943,58	0,00	3.682.944,00	936.633,32	34,11	0	100	0,00		115	79	32.025,60
Constantinos	35.138.177,79	179.114,00	34.959.064,00	1.819.710,85	5,46	1	99	-0,28	-35,71	50	17	702.763,56
Esbal	10.628.831,25	867.221,00	9.761.610,00	-3.343.370,55	-23,93	8	92	-0,14	-1,69	38	17	279.706,09
Globaluz	1.694.215,11	1.694.216,00	0,00	353.189,51	26,34	100	0	0,00	0,00	19	19	89.169,22
Friaveiro	15.087.758,32	180.116,00	14.907.643,00	-1.314.427,12	-8,01	1	99	0,92	342,37	45	30	335.283,52
Imporvenda	11.190.638,02	8.623.026,00	2.567.612,00	-2.312.453,25	-17,13	77	23	2,15	2,87	60	16	186.510,63
Lugrade	10.869.041,25	982.589,00	9.886.453,00	586.945,15	5,71	9	91	5,49	154,56	39	21	278.693,37
Conimba	5.587.275,06	0,00	5.587.275,00	-107.255,00	-1,88	0	100	0,00		28	39	199.545,54
Ribau	3.921.023,65	95.074,00	3.825.951,00	-1.733.728,26	-30,66	2	98	-0,17	-6,46	25	38	156.840,95
Pascoal	56.983.579,66	2.904.652,00	54.078.928,00	1.226.786,33	2,20	5	95	-2,61	-33,87	260	71	219.167,61
Redamar	20.619.947,56	1.068.049,00	19.551.898,00	4.434.292,11	27,40	5	95	-0,57	-9,96	60	10	343.665,79

Riberalves	109.663.725,48	18.595.998,00	91.067.728,00	5.642.755,29	5,42	17	83	1,81	11,98	98	23	1.119.017,61
RC e Sousa & Irmão	66.725.634,11	18.154.018,00	48.571.616,00	7.786.362,24	13,21	27	73	-9,95	-26,78	145	27	460.176,79
Sueste	23.934.142,44	5.795.919,00	18.138.224,00	1.481.106,49	6,60	24	76	-3,68	-13,20	50	12	478.682,85
Ilhamar	9.904.525,13	4.775.322,00	5.129.203,00	-3.038.177,33	-23,47	48	52	5,74	13,52	16	29	619.032,82
Valente Rosa	2.088.080,10	1.284,00	2.086.797,00	-299.564,76	-12,55	0	100	-0,09	-59,83	36	28	58.002,23

Tabela 10: Dados das Empresas para o ano de 2007

	2007									
	VendasT	VME	VMI	VarVendTabs	VarVendTrel	QE	QI	VarQEabs	VarQErel	
Bemseca	3.957.045,66	566.799,00	3.390.248,00	-116.086,61	-2,85	14	86	9,19	179,10	
Brites, Vaz & Irmãos	2.746.310,26	0,00	2.746.311,00	329.051,74	13,61	0	100	0,00		
Constantinos	33.318.466,94	264.180,00	33.054.288,00	-7.633.899,80	-18,64	1	99	0,61	327,50	
Esbal	13.972.201,80	1.159.597,00	12.812.605,00	-2.293.643,57	-14,10	8	92	1,74	26,57	
Globazul	1.341.025,60	1.341.026,00	0,00	-2.463.412,39	-64,75	100	0	0,00	0,00	
C.N.C.B.	38.005.928	0,00	38.005.928,00	34.718.685,00	1.056,16	0	100	0,00		
Friaveiro	16.402.185,44	44.263,00	16.357.923,00	937.285,95	6,06	0	100	0,26	4664,11	
Imporvenda	13.503.091,27	10.115.093,00	3.387.999,00	4.340.570,27	47,37	75	25	-9,28	-11,03	
Lugrade	10.282.096,10	365.151,00	9.916.946,00	207.859,95	2,06	4	96	-1,02	-22,25	
Conimba	5.694.530,06	0,00	5.694.530,00	-861.040,54	-13,13	0	100	0,00		
Ribau	5.654.751,91	146.586,00	5.508.167,00	-1.046.589,57	-15,62	3	97	-1,70	-39,58	
Pascoal	55.756.793,33	4.297.923,00	51.458.872,00	15.057.896,74	37,00	8	92	3,18	70,18	
Redamar	16.185.655,45	931.110,00	15.254.545,00	1.976.272,72	13,91	6	94	-2,38	-29,30	
Riberalves	104.020.970,19	15.752.063,00	88.268.904,00	12.620.526,20	13,81	15	85	3,73	32,71	
RC e Sousa & Irmão	58.939.271,87	21.901.542,00	37.037.732,00	1.141.250,02	1,97	37	64	4,52	13,85	
Sueste	22.453.035,95	6.264.109,00	16.188.928,00	-1.155.272,97	-4,89	28	72	0,56	2,04	
Ilhamar	12.942.702,46	5.496.712,00	7.445.991,00	962.199,45	8,03	42	58	9,00	26,88	
Valente Rosa	2.387.644,86	3.655,00	2.383.991,00	-527.978,24	-18,11	0	100	-0,65	-80,86	

Tabela 11: Dados das Empresas para o ano de 2006

	2006						
	VendasT	VME	VMI	VarVendTabs	VarVendTrel	QE	QI
Bemseca	4.073.132,27	209.040,00	3.864.093,00	832.103,07	25,67	5	95
Brites, Vaz & Irmãos	2.417.258,52	0,00	2.417.259,00	-88.035,47	-3,51	0	100
Constantinos	40.952.366,74	75.955,00	40.876.412,00	3.898.238,62	10,52	0	100
Esbal	16.265.845,37	1.066.525,00	15.199.320,00	1.619.446,15	11,06	7	93
Globazul	3.804.437,99	3.804.438,00	0,00	-241.836,59	-5,98	100	0
C.N.C.B.	3.287.243,00	0,00	3.287.243,00	-25.062.376,91	-88,40	0	100
Friaveiro	15.464.899,49	876,00	15.464.024,00	2.070.182,98	15,46	0	100
Imporvenda	9.162.521,00	7.714.240,00	1.448.281,00	-2.019.290,00	-18,06	84	26
Lugrade	10.074.236,15	460.153,00	9.614.084,00	2.072.176,99	25,90	5	95
Conimba	6.555.570,60	0,00	6.555.571,00	-406.030,15	-5,83	0	100
Ribau	6.701.341,48	287.507,00	6.413.835,00	963.171,49	16,79	4	96
Pascoal	40.698.896,59	1.843.452,00	38.855.444,00	9.991.716,83	32,54	5	95
Redamar	14.209.382,73	1.156.236,00	13.053.147,00	-176.102,10	-1,22	8	92
Riberalves	91.400.443,99	10.429.733,00	80.970.712,00	11.969.700,13	15,07	11	89
RC e Sousa & Irmão	57.798.021,85	18.865.134,00	38.932.888,00	2.176.896,93	3,91	33	67
Sueste	23.608.308,92	6.454.429,00	17.153.880,00	4.915.405,15	26,30	27	73
Ilhamar	11.980.503,01	4.010.072,00	7.970.431,00	-483.715,18	-3,88	33	67
Valente Rosa	2.915.623,10	23.324,00	2.892.299,00	-1.170.959,63	-28,65	1	0

Tabela 12: Dados das Empresas para o ano de 2005 e 2004

	2005			2004
	VendasT	VarVendTabs	VarVendTrel	VendasT
Bemseca	3.241.029,20	64.353,36	2,03	3.176.675,84
Brites, Vaz & Irmãos	2.505.293,99	543.791,53	27,72	1.961.502,46
Constantinos	37.054.128,12	1.733.616,02	4,91	35.320.512,10
Esbal	14.646.399,22	14.646.399,22		
Globazul	4.046.274,58	1.203.507,10	42,34	2.842.767,48
C.N.C.B.	28.349.619,91	14.942.617,57	111,45	13.407.002,34
Friaveiro	13.394.716,51	1.329.276,95	11,02	12.065.439,56
Imporvenda	11.181.811,00	873.167,00	8,47	10.308.644,00
Lugrade	8.002.059,16	-431.247,70	-5,11	8.433.306,86
Conimba	6.961.600,75	-996.250,93	-12,52	7.957.851,68
Ribau	5.738.169,99	715.853,98	14,25	5.022.316,01
Pascoal	30.707.179,76	3.966.036,98	14,83	26.741.142,78
Redamar	14.385.484,83	301.074,34	2,14	14.084.410,49
Riberaves	79.430.743,86	3.761.643,60	4,97	75.669.100,26
RC e Sousa & Irmão	55.621.124,92	6.850.032,82	14,05	48.771.092,10
Sueste	18.692.903,77	2.601.131,67	16,16	16.091.772,10
Ilhamar	12.464.218,19	124.378,86	1,01	12.339.839,33
Valente Rosa	4.086.582,73	-623.558,77	-13,24	4.710.141,50

Tabela 13: Grupos por trabalhadores

grupo1	Baixo	Bemseca	Globazul	Ilhamar						
grupo2	Médio	Esbal	Lugrade	Conimba	Ribau	Valente Rosa				
grupo3	Alto	Constantinos	Friaveiro	Sueste						
grupo4	Elevado	Brites, Vaz & Irmãos	Imporvenda	Redamar						
2008		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs	MedvarQErel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
grupo1	Baixo	5419	3036	20	20	301	16,01	102,93	-661,15	
grupo2	Médio	6619	389	33	29	195	1,02	21,64	-979,39	
grupo3	Alto	24720	2052	48	20	506	-1,01	97,82	662,13	
grupo4	Elevado	11831	3230	78	35	187	0,52	-3,55	1019,49	
		x1000€	x1000€			x1000€/trab			x1000€	x1000€
2007		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQErel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs	Medvarvendtre	MedvarvenQErel	MedvarvenQErel
grupo1	Baixo	6080	2468	6,06	68,66	-539,10	-206,34	-19,86	47,82	
grupo2	Médio	7598	335	-0,32	-29,03	-904,28	-32,50	-11,78	-36,32	
grupo3	Alto	24058	2191	0,48	1664,55	-2617,30	13,76	-5,82	1732,57	
grupo4	Elevado	10812	3682	-3,89	-20,17	2215,30	725,24	24,96	5,83	
		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€			
2006		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs					
Baixo		6619	2675	35,52	5,27					
Médio		8503	368	615,56	3,85					
Alto		26675	2177	3627,94	17,42					
Elevado		8596	2957	-761,14	-7,60					
		x1000€	x1000€	x1000€						
2005		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs						
Baixo		6584	464,08	15,12						
Médio		7887	-333,80	-4,15						

Alto	23047	1888,01	10,70
Elevado	9358	572,68	12,78
	x1000€	x1000€	
2004	Medvend		
Baixo	6120		
Médio	6531		
Alto	21159		
Elevado	8785		
	x1000€		

Tabela 14: Grupos por Quota de exportação

grupo1	Nula	Brites, Vaz & Irmãos	Conimba	Valente Rosa					
grupo2	Baixa	Constantinos	Friaveiro	Ribau	Redamar				
grupo3	Média	Esbal	Lugrade	Sueste	Ilhamar				
grupo4	Alta	Bemseca	Globazul	Imporvenda					
2008		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs	MedvarQErel	Medvarvendtabs
grupo1	Nula	3786	0	60	49	97	-0,03	-59,83	176,60
grupo2	Baixa	18692	381	45	24	385	-0,02	72,56	801,46
grupo3	Média	13834	3105	36	20	414	1,85	38,30	-1078,37
grupo4	Alta	5848	4318	34	16	157	14,81	99,38	-419,24
		x1000€	x1000€			x1000€/trab			x1000€
2007		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQErel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs	Medvarvendtre	MedvarvenQErel
grupo1	Nula	3609	1	-0,22	-80,86	-353,32	-6,56	-5,88	-84,33
grupo2	Baixa	17890	347	-0,80	1230,68	-1441,73	-33,61	-3,57	1283,04
grupo3	Média	14913	3321	2,57	8,31	-569,71	323,60	-2,22	5,55
grupo4	Alta	6267	4008	-0,03	56,02	587,02	98,40	-6,74	45,84
		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€		

2006		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
grupo1	Nula	3963	8	-555,01	-12,67
grupo2	Baixa	19332	380	1688,87	10,38
grupo3	Média	15482	2998	2030,83	14,84
grupo4	Alta	5680	3909	-476,34	0,55
		x1000€	x1000€	x1000€	
2005		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs	
grupo1	Nula	4518	-358,67	0,66	
grupo2	Baixa	17643	1019,96	8,08	
grupo3	Média	13451	764,75	4,02	
grupo4	Alta	6156	713,68	17,61	
		x1000€	x1000€		
2004		Medvend			
grupo1	Nula	4876			
grupo2	Baixa	16623			
grupo3	Média	12288			
grupo4	Alta	5443			
		x1000€			

Tabela 15: Grupos por experiência

grupo1	Baixa	Bemseca	Redamar	Sueste				
grupo2	Média	Constantinos	Esbal	Globazul	Imporvenda	Lugrade		
grupo3	Alta	Friaveiro	Ilhamar	Valente Rosa				
grupo4	Elevada	Brites, Vaz & Irmãos	Conimba	Ribau				
2008		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs	MedvarQERel
grupo1	Baixa	16404	3167	45	11	339	12,68	90,70
grupo2	Média	13904	2469	41	18	307	1,44	24,00
grupo3	Alta	9027	1652	32	29	337	2,19	98,69
grupo4	Elevada	4397	32	56	52	129	-0,06	-6,46
2007		x1000€	x1000€			x1000€/trab		
		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQERel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs	Medvarvendtre
grupo1	Baixa	14199	2587	2,46	50,61	234,97	-19,23	2,05
grupo2	Média	14483	2649	-1,59	64,16	-1568,51	24,75	-9,61
grupo3	Alta	10578	1848	2,87	1536,71	457,17	503,45	-1,34
grupo4	Elevada	4699	49	-0,57	-39,58	-526,19	-46,97	-5,05
2006		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€	
		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs			
grupo1	Baixa	13964	2607	1857,14	16,92			
grupo2	Média	16052	2624	1065,75	4,69			
grupo3	Alta	10120	1345	138,50	-5,69			
grupo4	Elevada	5225	96	156,37	2,48			
2005		x1000€	x1000€	x1000€				
		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs				
grupo1	Baixa	12106	988,85	6,78				
grupo2	Média	14986	844,76	12,65				

grupo3	Alta	9982	276,70	-0,40
grupo4	Elevada	5068	87,80	9,82
		x1000€	x1000€	
2004		Medvend		
grupo1	Baixa	11118		
grupo2	Média	14226		
grupo3	Alta	9705		
grupo4	Elevada	4981		
		x1000€		

Tabela 16: Grupos por produtividade

grupo1	Baixa	Brites, Vaz & Irmãos	Globazul	Valente Rosa			
grupo2	Média	Bemseca	Imporvenda	Conimba	Ribau		
grupo3	Alta	Esbal	Friaveiro	Lugrade	Redamar		
grupo4	Elevada	Constantinos	Sueste	Ilhamar			
2008		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs
grupo1	Baixa	2488	565,17	57	42	59,73	-0,03
grupo2	Média	6339	2838,91	34	26	184,25	11,07
grupo3	Alta	14301	774,49	46	20	309,34	1,42
grupo4	Elevada	22992	3583,45	39	19	600,16	0,59
		x1000€	x1000€			x1000€/trab	
2007		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQERel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
grupo1	Baixa	2158	448	-0,22	-40,43	-887,45	-827,69
grupo2	Média	7202	2707	-0,45	42,83	579,21	654,42
grupo3	Alta	14211	625	-0,35	1159,78	206,94	-45,92
grupo4	Elevada	22905	4008	3,39	118,81	-2608,99	494,85
		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€

2006		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
grupo1	Baixa	3046	1276	-500,28	-12,71
grupo2	Média	6623	2053	-157,51	4,64
grupo3	Alta	14004	671	1396,43	12,80
grupo4	Elevada	25514	3513	2776,64	10,98
		x1000€	x1000€	x1000€	
2005		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs	
grupo1	Baixa	3546	375	18,94	
grupo2	Média	6781	164	3,06	
grupo3	Alta	12607	400	2,68	
grupo4	Elevada	22737	1486	7,36	
		x1000€	x1000€		
2004		Medvend			
grupo1	Baixa	3171			
grupo2	Média	6616			
grupo3	Alta	11528			
grupo4	Elevada	21251			
		x1000€			

Tabela 17: Grupos por exportação

Grupo 1	Não exportador	Brites, Vaz & Irmãos	Conimba	Valente Rosa			
Grupo 2	Exportador	Bemseca	Constantinos	Esbal	Globazul	Friaveiro	Imporvenda
2008		Lugrade	Ribau	Redamar	Sueste	Ilhamar	Lugrade
		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs
Grupo 1	Não exportador	3786	0,43	60	49	96,52	-0,03
Grupo 2	Exportador	13422	2445,29	39	20	333,13	4,70
2007		x1000€	x1000€			x1000€/trab	
		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQEl	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
Grupo 1	Não exportador	3609	1,22	-0,22	-80,86	-353,32	-6,56
Grupo 2	Exportador	13637	2426,78	0,63	465,82	-571,34	132,29
2006		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€
		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs		
Grupo 1	Não exportador	3963	7,77	-555,01	-12,67		
Grupo 2	Exportador	14209	2294,50	-1047,20	0,69		
2005		x1000€	x1000€	x1000€			
		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs			
Grupo 1	Não exportador	4518	-358,67	0,66			
Grupo 2	Exportador	15256	3348,41	59,44			
2004		x1000€	x1000€				
		Medvend					
Grupo 1	Não exportador	4876					
Grupo 2	Exportador	11969					
		x1000€					

Tabela 18: Novos grupos por exportação

Grupo 1	Não exportador	Conimba	Valente Rosa				
Grupo 2	Exportador	Bemseca	Constantinos	Esbal	Globazul	Friaveiro	Imporvenda
			Lugrade	Ribau	Redamar	Sueste	Ilhamar
2008		Medvend	MedVME	Mednrtr	Medexp	Medprod	MedvarQEabs
Grupo 1	Não exportador	3838	1	32,00	33,50	129	-0,05
Grupo 2	Exportador	13422	2445	38,73	20,09	333	4,70
		x1000€	x1000€			x1000€/trab	
2007		Medvend	MedVME	MedvarQEabs	MedvarQERel	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs
Grupo 1	Não exportador	4041	2	-0,32	-80,86	-694,51	-9,83
Grupo 2	Exportador	13637	2427	0,63	465,82	-571,34	132,29
		x1000€	x1000€			x1000€	x1000€
2006		Medvend	MedVME	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs		
Grupo 1	Não exportador	4736	12	-788,49	-17,24		
Grupo 2	Exportador	14209	2294	1222,71	9,32		
		x1000€	x1000€	x1000€			
2005		Medvend	Medvarvendtabs	MedvarvenQEabs			
Grupo 1	Não exportador	5524	-809,90	-12,88			
Grupo 2	Exportador	12986	851,51	9,72			
		x1000€	x1000€				
2004		Medvend					
Grupo 1	Não exportador	6334					
Grupo 2	Exportador	11969					
		x1000€					

Tabela 19: Tabela das determinantes de Exportação da Bemseca

	export	trab	vendas	cg	inovacao	estrep	local	amb	makt	qualdp	forma	promopp
2001	134193,24	18	3684020,37	0	0	0	1	0	0	1	0	0
2002	139124,07	15	2706800,57	0	0	0	1	0	0	1	0	0
2003	70771,00	16	3182883,15	0	0	0	1	0	0	1	0	0
2004	42315,00	16	3176675,34	0	1	0	1	0	0	1	0	0
2005	20932,17	21	3241029,20	0	1	0	1	0	0	1	0	0
2006	209040,00	23	4073132,27	1	1	0	1	0	0	1	0	0
2007	572205,90	23	3957045,66	1	1	1	1	0	0	1	0	0
2008	2637536,20	24	4526942,07	1	1	1	1	0	1	1	0	0

EXPORT= Vendas em Exportação

TRAB= Nº de Trabalhadores

VENDAS= Vendas Totais

CG= Características de Gestão

INOVACAO= Inovação

ESTREXP= Estratégia de Exportação

LOCAL= Localização

AMB= Ambiente

MAKT= Marketing

QUALDP= Qualidade do Produto

FORMA= Formação

PROMOPP= Programas Públicos de Promoção