

SOBREVIVÊNCIA DE EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS: OS IMPACTOS DO AMBIENTE INSTITUCIONAL

BRUNO HENRIQUE DE ARAUJO

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

DIEGO BONALDO COELHO

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

SOBREVIVÊNCIA DE EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS: OS IMPACTOS DO AMBIENTE INSTITUCIONAL

1. INTRODUÇÃO

Como forma de entender como as empresas diferem em termos de vantagem competitiva, a teoria baseada nas instituições visa analisar o papel das instituições, não apenas como condições de fundo, mas como direcionador para formulação e implementação de estratégias (Meyer e Peng, 2016; Peng *et al.*, 2009; Sun *et al.*, 2015). Estudos em Negócios Internacionais (*International Business - IB*) e em gestão estratégica, com base em teoria das instituições, analisam os contextos, formados por instituições formais e informais, que levam ao desempenho superior das empresas. Neste sentido, estudos (Deng e Zhang, 2018; Luo e Tung, 2007; Peng, Wang e Jiang, 2008; Sun *et al.*, 2015) analisam o papel das instituições locais (*home country institutions*) na internacionalização de empresas de mercados emergentes (EMFs), tanto pelas limitações que incentivam a busca por novos mercados, quanto pelo fomento e atividades facilitadoras para busca de novos mercados.

Diferentes estudos relacionam teoria institucional e internacionalização de empresas. Alguns relacionam o ambiente institucional com o desempenho da internacionalização de empresas (Deng e Zhang, 2018; Gaur, Kumar e Singh, 2014). Outros relacionam o impacto das instituições e a forma de internacionalização realizada pelas organizações (Meyer *et al.*, 2009; Oliveira *et al.*, 2017; Rocha e Ávila, 2015). Há estudos que analisam o ambiente institucional com alocação de investimento direto no exterior (IDE) (Cuervo-Cazurra, 2008; Fernández-Méndez, García-Canal e Guillén, 2018; Pajunen, 2008). O desempenho das subsidiárias, bem como o papel destas na organização, em consequência da relação com ambiente institucional também é objeto de estudo para outros autores (Asmussen, Pedersen e Dhanaraj, 2009; Cuervo-Cazurra, 2008).

Estudos analisam o papel das instituições locais no incentivo a internacionalização da empresa (Deng e Zhang, 2018; Meyer *et al.*, 2009; Peng, Wang e Jiang, 2008; Rocha e Ávila, 2015; Sun *et al.*, 2015). Diferentemente dos estudos com base em países desenvolvidos, estudos realizados com base em países emergentes entendem que o papel do ambiente institucional local não é dado como garantido e constantes (Cuervo-Cazurra, 2008; Deng e Zhang, 2018; Meyer *et al.*, 2009), mas podem sofrer mudanças que influenciam na dinâmica estratégica da empresa. Assim, estes estudos visam analisar o papel das instituições do país de origem no processo de busca pela internacionalização.

Como apresentado por Sun *et al.* (2015) e por Deng e Zhang (2018), apesar dos governos federais realizarem políticas que objetivam facilitar a abertura institucional e fomento da internacionalização, em países como Brasil, Rússia, Índia e China, há diferenças intranacionais, chamadas subnacionais. Contudo, estes estudos analisam a intensidade do impacto dos elementos presentes no ambiente institucional e não na composição dos elementos que levam ao desempenho da empresa exportadora, bem com a permanência do processo de internacionalização da empresa.

Assim, a questão que norteia o estudo é “O que amplia a sobrevivência exportadora das empresas brasileiras?”. Sendo o objetivo estudar os elementos do ambiente institucional que influenciam a sobrevivência de empresas brasileiras na base exportadora, com visão no contexto subnacional. Os objetivos específicos são verificar as condições necessárias para se obter sobrevivência da empresa como exportadora, verificar as condições suficientes para se obter sucesso na sobrevivência da empresa como exportadora e apontar quais são as condições necessárias e suficientes que explicam o sucesso na sobrevivência da empresa como exportadora.

Para analisar os elementos institucionais que ampliam a sobrevivência exportadora, bem como a equifinalidade (pressuposto que diferentes combinações de fatores podem gerar o

mesmo fenômeno) dos fatores que levam ao melhor desempenho, foi utilizado o contexto das empresas exportadoras brasileiras e seus respectivos Estados de origem. Assim, foram coletados dados de 42.751 empresas exportadoras brasileiras, entre 2001 e 2017. Os fatores institucionais foram considerados, em relação a cada um dos 27 Estados brasileiros, por meio do Ranking de Competitividade dos Estados - 2018, desenvolvido pelo Centro de Liderança Pública (CLP). Adoto como técnica analítica, o fsQCA (do *inglês fuzzy set Qualitative Comparative Analysis*), por ser uma técnica apropriada à execução de análises configuracionais (Ragin e Rihoux, 2004; Schneider e Wagemann, 2010).

Desta forma, este estudo contribui com a literatura de duas formas. Primeiro, contribui com estudos sobre visão baseada em instituições (Garrido *et al.*, 2014; Meyer *et al.*, 2009; Peng, 2002; Xu e Meyer, 2012), com base no papel das instituições locais no processo de internacionalização de empresas (Cuervo-Cazurra, 2008; Sun *et al.*, 2015; Wan, 2005). Neste ponto, o estudo também contribui ao complementar os estudos e corroborar com Sun *et al.* (2015) sobre o papel do ambiente institucional local no incentivo à internacionalização ao analisar um modelo configuracional que pode facilitar o entendimento da relação.

A participação em diferentes mercados não é uma opção a ser tomada por um país, tornou-se uma necessidade se integrar com distintos mercados, tanto importando como exportando bens, com o objetivo de aumentar a arrecadação do país. Neste sentido, o governo brasileiro desenvolve atividades de fomento à exportação, por meio da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil), tanto pelo processo de qualificação, como Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX) e atividades realizadas no portal “Passaporte Para o Mundo”, quanto por ações de promoção comercial. Assim, o estudo gera uma contribuição gerencial, dado entendimento do ambiente institucional de cada Estado, bem como a composição dos elementos que levam ao melhor desempenho exportador, podem auxiliar na eficiência de uso de recursos por meio da alocação de investimento.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Visão baseada nas instituições

A visão baseada em instituições (*institution-based view*) pode ser descrita como uma das três teorias utilizadas ao longo dos últimos anos em estudos no campo de gestão estratégica (Peng *et al.*, 2009, 2018; Wan, 2005). A visão baseada na indústria (*industry-based view*) apresenta que a estratégia e o desempenho da empresa estão fortemente relacionados com o nível de competitividade da indústria (Porter, 1980). Peng *et al.* (2009) completam que a visão baseada na indústria lida primordialmente com riscos associados a apenas uma indústria, e indica possibilidade moderada de diversificação para redução de risco.

A teoria *Resource-Based View* (RBV) visa identificar como as empresas criam vantagem competitiva de longo prazo e, por consequência, desempenho superior por meio das idiosincrasias dos recursos e capacidades (Barney, 1991; Penrose, 1959). Desta forma, as empresas são vistas como detentoras de recursos distribuídos de forma heterogênea, sendo estes classificados como valiosos, raros, não substituíveis e não imitáveis. A posse destes recursos escassos específicos da empresa permite a geração de receita e desenvolvimento de vantagem competitiva, o qual é centrado na dificuldade de imitar os recursos (Morgan, Katsikeas e Vorhies, 2012).

Com objetivo de suprir as lacunas apresentadas pelas visões anteriores (indústria e recursos) surge a visão baseada em instituições (Peng *et al.*, 2009). Na visão, o ambiente é considerado como elemento chave na análise do comportamento e do desempenho da empresa (Garrido *et al.*, 2014), não somente como contexto apresentado pela visão baseada na indústria, mas pela presença das instituições. Para North (1991) “instituições são as restrições

humanas que estruturam a interação política, econômica e social” (North, 1991, p. 97 tradução livre), sendo elas formais ou informais. Williamson (1998) indica ambiente institucional como as regras do jogo, o ambiente político, o judiciário, as leis contratuais e de propriedade, o comprometimento social (normas, costumes, religião).

Williamson (1998) e Kostova, Dacin e Roth (2008) evidenciam que a proposição da importância das instituições, nos estudos organizacionais e de gestão estratégica, é apresentada tanto nos estudos neo-institucionais quanto nos estudos “institucionais antigos”. Selznick (1949) evidencia a criação de uma organização como entidade em condições dinâmicas que molda o comportamento daquele que quer permanecer no controle. Ou seja, entender o comportamento do gestor conforme as necessidades e objetivos da estrutura organizacional como instituição socialmente viva. Ele ressalta que a vida interna de uma organização tende a se tornar um sistema fechado, pela necessidade de continuidade do *status* atual, e pela criação de um sistema intrincado de relacionamentos e atividades, formais e informais, que possuem relevância interna.

Desta forma, a gestão estratégica desenvolvida pelas organizações, segundo a visão baseada nas instituições, é resultado das relações entre elas e as instituições (Peng, 2002; Peng, Wang e Jiang, 2008, p. 253). Assim, processo decisório estratégico da empresa não está lastreado apenas pela competitividade da indústria (Porter, 1980) ou pelas idiosincrasias dos recursos disponíveis (Barney, 1991), mas sim pelo contexto sobre o qual a empresa está inserida. Peng (2002, p. 252) indica que o contexto institucional interage com as organizações pela sinalização de opções que são aceitáveis e suportáveis, de tal forma que as instituições permitem redução de riscos das decisões estratégicas.

Para Meyer e Peng (2016), estudos sobre visão baseada em instituições possuem três raízes teóricas diferentes, sendo elas: (1) economia institucional, (2) teoria institucional em sociologia e teoria organizacional, e (3) teoria da barganha e dependência de recursos. A (1) economia institucional analisa as instituições como estruturas que maximizam a utilidade dos agentes. A (2) teoria institucional em sociologia apresenta instituições como pressão para legitimação das organizações e indivíduos. A (3) teoria da barganha aponta as instituições como influenciadores sobre o uso de recursos e seus resultados, como a influência pela regulação de infraestrutura.

Este estudo possui como base a raiz teórica da economia institucional, a qual indica que as instituições são essenciais para o efetivo funcionamento da economia de mercado, e, em consequência, das estratégias e operações das empresas (Meyer e Peng, 2005; Peng, Wang e Jiang, 2008). As instituições moldam os incentivos vivenciados pelos agentes, de tal forma que afeta a eficiência do mercado e, conseqüentemente, os custos transacionais (Dunning e Lundan, 2008; Meyer e Peng, 2005; Williamson, 1998). As instituições podem afetar as estruturas dos mercados, especialmente em contexto de ausência de mercado com concorrência perfeita e com leis e regulações que restringem práticas de competitividade, como em mercados emergentes (Meyer e Peng, 2016). Assim como realizado por Sun et al. (2015) serão analisados os fatores institucionais do local de origem da empresa (*home institutions – local institutions*), de forma subnacional.

2.2. Instituições e Internacionalização – Papel do País de Origem

Krugman (1991) descreve que os estudos de economia baseados na geografia avaliando locais, países e condições destes países, costumam ter pouco destaque nos estudos e análises de relacionamentos comerciais internacionais. Negócios internacionais costumam ser vistos com poucas dimensões de análises, usualmente baseadas em modelos que contemplam produtos exportados e importados entre dois países. O autor apresenta uma série de aplicações de modelos que derivam da teoria organizacional para reconsiderar o fato que o mundo se tornou mais integrado. Novas questões como por que um produtor se concentra em algumas

regiões e deixa de participar em outras regiões demandam maior profundidade de análise que vão além do entendimento de compras e vendas entre países.

Vinken, Soeters e Ester (2004) explicam que o relacionamento global ganhou força, principalmente a partir dos anos 1970 com a utilização em larga escala de métodos e estudos que coletaram informações de similaridades e dissimilaridades entre países. Tallman e Yip (2008) destacam que a globalização é uma estratégia que busca dar eficiência ao se atuar de forma integrada com operações em distintos países com ganho de escala e exploração de marcas reconhecidas em distintos mercados. Diferentes atividades de diferentes locais com operações trabalhando em conjunto podem prover uma redução de custos assim como o desenvolvimento de novas capacidades com a combinação de habilidades e recursos de distintos países.

Gulati (1998) relata que a integração global, derivada da facilidade de comunicação, melhora na eficiência da logística global, assim como redução de tarifas de importação, aceleraram a formação de redes globais de fornecimento de insumos e produtos, facilitando ou dificultando o trabalho de uma organização, independentemente da distância física das empresas que compõem esta rede.

Cantwell et al. (2010) apresentam que MNEs são confrontadas com mais tensões institucionais do que outras empresas, assim, as análises não devem ficar restritas as relações institucionais que limitam a organização, mas nas relações que geram valor. As MNEs apenas adaptariam as restrições locais (Cantwell, Dunning e Lundan, 2010), mantendo um padrão interno, uma vez que a estrutura das MNEs favorece o desenvolvimento de conhecimento, o que tornaria a empresa similar em todos os ambientes.

A internacionalização, como forma de mitigar os riscos da empresa, é um processo de comprometimento da empresa com o mercado hospedeiro (Johanson e Vahlne, 2009). Como padrão, o aumento gradual no nível de internacionalização e comprometimento da empresa é desenvolvido em quatro etapas (Johanson e Vahlne, 1977), sendo iniciado com a exportação de produtos, depois a parceria com intermediários locais, posteriormente a presença de um escritório local e, por fim, a manufatura com investimento direto. A exportação, normalmente, envolve a produção no mercado doméstico, e as vendas, ou parte delas, direcionadas para outros mercados internacionais. Assim, para o desenvolvimento das exportações, as empresas devem investir em infraestrutura necessária para produzir e distribuir os produtos, bem como o desenvolvimento de relacionamentos para a venda destes (Lee e Makhija, 2009).

Para Peng et al. (2008) as condições ofertadas pelas instituições presentes em países desenvolvidos não podem ser utilizadas como premissas para países emergentes. Tanto as instituições formais quanto informais de países desenvolvidos são consideradas como estáveis e com menor possibilidade de risco para empresas, sendo consideradas como dadas e constantes para o processo de internacionalização (Meyer *et al.*, 2009). Contudo, em países emergentes, mesmo as instituições formais, como normas, leis e regimentos, podem sofrer alterações com maior frequência (Cuervo-Cazurra, 2008) e abrir oportunidades, como redução de custos tributários, custos transacionais, fomento de atividades interpessoais e construção de redes (Sun *et al.*, 2015) tal que amplie a busca por novos mercados.

Cuervo-Cazurra (2008) destaca que as mudanças estruturais nas condições locais de operação nos países fazem com que as empresas sejam direcionadas a buscar novos mercados, se tornando Multilatinas. As empresas são levadas a melhorar a competitividade, de tal forma que as permitam se estabelecer como multinacionais. Em alguns países, empresas gozam de barreiras tarifárias, operacionais, econômicas, que servem de proteção contra competidores externos. Contudo, mudanças estruturais, como as realizadas nas décadas de 1980 e 1990, fizeram com que as empresas não fossem mais protegidas pelos governos, demandando ganho de eficiência, competitividade, captação de novas competências e tecnologias, que permitiram a entrada em mercados externos (Cuervo-Cazurra, 2008).

Sun et al. (2015) analisam a promoção à internacionalização gerada pelas instituições pertencentes ao local de origem como argumentos de fuga ou de fomento. A visão de fuga entende a internacionalização como resposta ao ambiente institucional oneroso do país local. Diferentemente dos conceitos apresentados por Cuervo-Cazurra (2008), a visão de fuga avalia a internacionalização não pela alavancagem da competitividade, mas sim pela fuga às desvantagens e incertezas presentes no mercado local.

Por outro lado, a visão de fomento sugere que as instituições promovem e facilitam o processo de internacionalização (Deng e Zhang, 2018). Segundo esta lógica, ambientes institucionais com maior qualidade tendem a incentivar o crescimento internacional, por meio do ganho de competitividade, do acesso a transações eficientes com redução do custo transacional, promoção comercial das entidades presentes no ambiente local, da infraestrutura disponível (Deng e Zhang, 2018). Sun et al. (2015) completam que a presença de instituições fortes permite acesso privilegiado à materiais, a custo de capital e subsídios.

3. METODOLOGIA

3.1. Coleta de dados e metodologia

Com objetivo de estudar os elementos institucionais que influenciam a sobrevivência de empresas brasileiras na base exportadora foram utilizadas duas bases de dados. A primeira base apresentou como objetivo a coleta informações sobre as empresas exportadoras, sendo esta obtida na Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (SCS/MDIC), em Estatísticas de Comércio Exterior / Exportação Brasileira (MDIC, 2018). A amostra contempla dados entre os anos de 2001 e 2017, com 82.639 empresas (CNPJ com 14 dígitos), com um total de 371.454 eventos. Com base nos critérios de classificação nacional de atividades econômicas (CNAE), as empresas foram classificadas entre indústria e serviço, bem como entre as 21 classes de atividades econômicas das classes. Da mesma forma, os dados de classificação intensidade tecnológica, seguindo os critérios da OECD (2017), foram adicionados a base inicial. Apesar da base de dados contemplar informações de pessoas físicas e de *trading companies*, este não foram utilizados para o estudo.

Como os dados de intensidade tecnológica estão apresentados somente para indústria, as empresas de serviços foram retiradas da análise, ficando uma base total de 44.726 empresas. Também foram retiradas da amostra empresas que não possuíam dados completos, sendo amostra final igual a 42.751 empresas. Assim, a amostra definida contempla empresas e Estados com diferenças e semelhanças, o que permite diversidade empírica que potencializa o resultado do estudo (Ragin, 1987, 2008).

A segunda base apresentou como objetivo a coleta informações institucionais sobre os Estados brasileiros. Para tal, foi utilizado o Ranking de Competitividade dos Estados (CLP, 2018), desenvolvido pelo Centro de Liderança Pública (CLP). O relatório possui como objetivo apresentar uma ferramenta para balizar decisões de investimentos produtivos por meio da apresentação de dez critérios de atratividade em bases relativas entre os Estados, como apresentado na Tabela 1, sendo eles: (1) segurança pública, (2) sustentabilidade social, (3) infraestrutura, (4) educação, (5) solidez fiscal, (6) eficiência da máquina pública, (7) capital humano, (8) inovação, (9) potencial de mercado, e (10) sustentabilidade ambiental.

Tabela 1 - Pilares do ranking de competitividade dos Estados

Pilar	Componentes
-------	-------------

Infraestrutura	Acessibilidade do Serviço de Telecomunicações; Custo de Combustíveis; Custo de Saneamento Básico; Disponibilidade de Voos Diretos; Acesso à Energia Elétrica; Custo da Energia Elétrica; Qualidade da Energia Elétrica; Mobilidade Urbana; Qualidade das Rodovias; Qualidade do Serviço de Telecomunicações
Segurança Pública	Atuação do Sistema de Justiça Criminal; Presos sem Condenação; Déficit Carcerário; Mortes a esclarecer; Segurança no trânsito; Segurança Pessoal; Segurança Patrimonial; Qualidade da Informação de Criminalidade
Educação	Avaliação da Educação; IDEB; ENEM; PISA; Índice de Oportunidade da Educação; Taxa de frequência líquida do ensino fundamental; Taxa de frequência líquida do ensino médio; Taxa de atendimento do ensino infantil
Solidez Fiscal	Capacidade de Investimento; Resultado Nominal; Solvência Fiscal; Sucesso da Execução Orçamentária; Autonomia Fiscal; Resultado Primário
Capital Humano	Custo de Mão de Obra; PEA com Ensino Superior; Produtividade do Trabalho; Qualificação dos Trabalhadores
Eficiência da Máquina Pública	Eficiência do Judiciário; Custo do Executivo/PIB; Custo do Judiciário/PIB; Custo do Legislativo/PIB; Índice de Transparência; % Servidores Comissionados
Sustentabilidade Ambiental	Emissões de CO ₂ ; Serviços Urbanos; Destinação do Lixo; Tratamento de Esgoto
Inovação	Produção Acadêmica; Investimentos Públicos em P&D; Patentes
Sustentabilidade Social	Segurança Alimentar; Inadequação de Moradia; Famílias abaixo da linha da pobreza; Desigualdade de renda; Acesso ao Saneamento Básico - Água; Acesso ao Saneamento Básico - Esgoto; Mortes Evitáveis; Anos Potenciais de Vida Perdidos; Formalidade do Mercado de Trabalho; Inserção Econômica; IDH; Inserção Econômica dos Jovens; Mortalidade Materna; Mortalidade Precoce; Previdência Social; Mortalidade na infância
Potencial de Mercado	Tamanho de mercado; Taxa de crescimento; Crescimento Potencial da Força de Trabalho

Fonte: (CLP, 2018)

3.2. Método

Aplicou-se a Análise Qualitativa Comparativa, mais conhecida como *Qualitative Comparative Analysis* (QCA). O método foi escolhido por dois motivos: (1) é utilizado para analisar casos de forma comparada, por meio de lógica causal, sem perder de vista seus aspectos qualitativos (Rihoux e Ragin, 2009); e (2) permite desenvolvimento de modelos configuracionais, uma vez que a natureza do QCA é entender a configuração das variáveis e como essa está ligada a um determinado resultado (*outcome*) (Ragin, 1987).

Há críticas, como realizada por Lucas e Szatrowski (2014), sobre o uso do método. Eles contrapõem o uso para desenvolvimento de inferências causais com base em pequeno ou médio número de casos em condições específicas, como realizado por outros estudos (Bahia, Bandeira-de-Mello e Spuldaro, 2018; Lino *et al.*, 2018). Contudo, outros autores (Ragin, 1987, 2008; Rihoux e Ragin, 2009; Schneider e Wagemann, 2012) indicam que o método pode ser utilizado tanto para pequenas amostras, quanto para grandes amostras. Sendo a limitação do método presente na quantidade de variáveis analisadas. Para Schneider e

Wagemann (2012) o uso de mais de 6 variáveis, dada quantidade de combinações possíveis, torna o método não recomendável. Em casos como este, o modelo deve ser dividido e analisado por meio de diferentes combinações.

O desenvolvimento dos caminhos é feito por meio de lógica booleana, a qual identifica as possíveis combinações de resultados (Schneider e Wagemann, 2012). É importante ressaltar que os possíveis caminhos formados pelo QCA são desenvolvidos pela premissa de equifinalidade, ou seja, diferentes combinações de fatores podem gerar o mesmo fenômeno. Rohlfing e Schneider (2018) completam que, as entrevistas, como as realizadas na primeira fase da coleta, sobre os casos (*within-case analysis*) aumentam a validade interna, ao apresentar elucidacões sobre os caminhos apresentados (*process tracing*).

A redução da causalidade aos fatores necessários e suficientes à ocorrência de um fenômeno permite a construção de caminhos para a existência de um determinado fenômeno (Ragin, 1987). Em contraposição a outras técnicas, como análise fatorial e regressão múltipla, as quais visam analisar a relação entre as variáveis, o objetivo do QCA é identificar as condições ou combinações de condições que são necessárias e suficientes para o resultado. Uma condição é necessária para o resultado, se a ocorrência de resultado não é possível sem a presença de condição. Já condição é suficiente para o resultado, se o resultado ocorrer se condição estiver presente, mas outras condições também podem produzir o mesmo resultado (Schneider e Wagemann, 2012).

O estudo seguiu a estrutura apresentada em Schneider e Wagemann (2012), decorrente dos estudos feitos por Ragin (1987, 2000, 2008). Para o procedimento utilizou-se o *software R Statistical*, por meio dos pacotes QCA e *setMethods*. Como validação complementar foram realizados testes *Enhanced Standard Analyses* (ESA) e *Theory-Guided Enhanced Standard Analyses* (TESA). A verificação dos pressupostos ESA foi feita em 5 etapas. (1) Verificação da formação de fatores contraditórios ao teste de necessidade realizado; (2) Análise da tabela verdade para não geração da sobrevivência exportadora; (3) definição da solução mais conservadora para explicação da sobrevivência exportadora; (4) verificação da formação de combinação que expliquem simultaneamente presença e ausência do *outcome*. Em todos os casos não foram utilizadas combinações que inviabilizassem o estudo ou que não pudessem existir. Da mesma forma, não foram encontradas combinações teóricas (TESA) ditas como impossível.

Ragin (2000) indica que a calibração dos dados pode ser realizada por dois métodos. (1) Método indireto, o qual aloca os valores entre 0 e 1 conforme uma escala de 2, 4 ou 6 pontos. Optou-se pela calibração dos dados pelo uso do método indireto *fuzzy set* quatro de valores (0; 0,33; 0,67;1) para a variável intensidade tecnológica. (2) O método direto concentra-se nas três âncoras qualitativas, que estruturam conjuntos *fuzzy* limitando a plena adesão, a não-adesão completa e o ponto de cruzamento (indefinição de presença ou ausência de adesão). Os valores de competitividade foram calibrados conforme este método, sendo o valor de plena adesão a média da escala CLP (de cada fator) entre os estados acrescido de um desvio-padrão. O valor de não-adesão foi realizado com a média da escala CLP entre os estados menos um desvio-padrão. O valor de indefinição foi apresentado com a média da escala CLP. O tempo de permanência na base foi calibrado sendo 3 o número de anos para não-adesão completa, 10 para plena adesão e 5,38 como ponto de ruptura.

4. RESULTADOS E ANÁLISES

Dentro do conjunto de casos, estão presentes 82.639 empresas, as quais realizaram pelo menos uma exportação dentro do período de 17 anos, totalizando 371.454 eventos. Ao longo do período analisado, aproximadamente 65% das empresas exportadoras são relacionadas à indústria (conforme Tabela 2). O tempo médio de permanência na base exportadora das empresas relacionadas a indústria foi de 5,38 anos. Já as empresas de serviço,

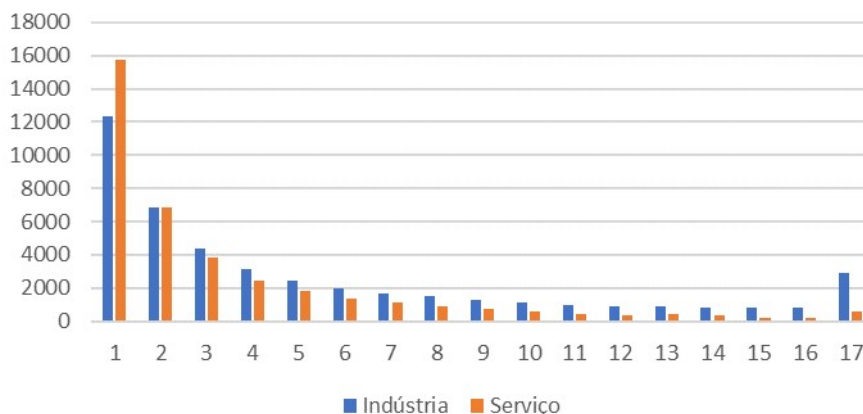
apresentaram uma sobrevivência inferior, sendo igual a 3,45 anos. A Figura 1 apresenta a relação entre o tempo de permanência da empresa na base exportadora por tipo de empresa. 60% das empresas, tanto de indústria, quanto de serviços, permanecem na base exportadora por um período inferior a 3 anos.

Tabela 2 - Número de empresas exportadoras por ano (2001 a 2017)

	Indústria		Serviço		Total
2001	12.259	65%	6.466	35%	18.725
2002	12.320	65%	6.643	35%	18.963
2003	12.653	65%	6.671	35%	19.324
2004	13.440	66%	6.805	34%	20.245
2005	15.225	63%	8.901	37%	24.126
2006	14.621	65%	7.849	35%	22.470
2007	14.752	65%	8.077	35%	22.829
2008	14.498	65%	7.910	35%	22.408
2009	14.117	65%	7.755	35%	21.872
2010	13.985	65%	7.443	35%	21.428
2011	13.938	65%	7.533	35%	21.471
2012	13.787	65%	7.277	35%	21.064
2013	13.981	65%	7.422	35%	21.403
2014	14.290	65%	7.611	35%	21.901
2015	14.914	64%	8.217	36%	23.131
2016	15.858	63%	9.179	37%	25.037
2017	15.910	63%	9.147	37%	25.057

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados MDIC (2018)

Figura 1 - Quantidade de empresas em relação ao tempo de permanência na base exportadora em anos



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados MDIC (2018)

Os estados com maior número de empresas exportadoras são: São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Estes foram os únicos estados a apresentar número de empresas superior a 1.000 ao longo dos últimos 10 anos. Sendo que, o tempo de permanência das empresas industriais, exceto de Minas Gerais e Rio de Janeiro, são superiores à média nacional, conforme Tabela 3. Da mesma forma, estes Estados estão entre os 10 primeiros estados do Ranking de Competitividade (exceto Rio de Janeiro, que em 2018 caiu para 13ª posição – até 2017 era 9º do ranking), conforme Tabela 3.

Tabela 3 - Total de empresas exportadoras por estado

Estado	SP	RS	PR	SC	MG	RJ	Outros	Total
2001	7872	2735	1708	1462	1197	953	2798	18725

2002	8038	2597	1698	1456	1249	968	2957	18963
2003	8022	2573	1735	1501	1319	1006	3168	19324
2004	8119	2799	1849	1621	1443	965	3449	20245
2005	10184	2984	2041	1699	1804	1309	4105	24126
2006	9631	2761	1948	1591	1702	1168	3669	22470
2007	9925	2745	1987	1573	1662	1225	3712	22829
2008	9763	2682	2018	1522	1692	1171	3560	22408
2009	9700	2564	1971	1449	1629	1157	3402	21872
2010	9638	2481	1924	1402	1586	1181	3216	21428
2011	9561	2529	1941	1438	1580	1141	3281	21471
2012	9383	2465	1934	1436	1548	1100	3198	21064
2013	9491	2532	2027	1513	1504	1087	3249	21403
2014	9684	2517	2028	1573	1549	1156	3394	21901
2015	10142	2635	2185	1728	1605	1151	3685	23131
2016	10845	2827	2312	2013	1771	1214	4055	25037
2017	10708	2817	2324	2097	1858	1206	4047	25057
Tempo de premência (indústria)	5,79	5,53	5,50	5,38	4,83	4,73	4,66	5,38

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados MDIC (2018)

Tabela 4 - Tempo médio de permanência por intensidade tecnológica da indústria

Intensidade Tecnológica	Anos
Baixa	4,83
Média baixa	5,51
Média alta	6,24
Alta	5,76

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados MDIC (2018)

A tabela 5 apresenta do desempenho das UFs em cada pilar. O relatório CLP (2018) desta que os Estados que mais ganharam posições no ranking de 2018 (Alagoas, Amazona, Goiás e Rondônia) apresentaram ganhos significativos nos pilares Capital Humano (educação), Segurança Pública, Sustentabilidade Social e Infraestrutura. A UF com maior volume de empresas exportadoras e com maior sobrevivência na base exportadora também é o 1º do Ranking CLP (2018). Estado de SP apresenta melhor qualificação em Educação, Infraestrutura, Inovação e Segurança Pública.

Tabela 5 - Desempenhos das UFs em cada pilar de competitividade

Estado	Ranking	Geral	Sust.	Cap.	Educ.	Ef.	Infra	Inov.	Pot.	Seg.	Sol.	Sust.
			Amb.	Hum.		Púb.			Merc.	Púb	Fisc.	Soc.
AC	27	31,44	39,39	9,88	33,93	45,45	-	1,17	65,41	30,56	72,14	18,93
AL	16	42,51	56,48	26,41	26,95	61,66	48,39	10,00	12,63	40,38	100,00	22,87
AM	17	40,81	68,28	44,16	20,87	63,58	11,24	22,91	35,83	41,46	91,58	18,66
AP	24	34,16	66,46	14,34	-	18,88	38,24	1,85	44,76	60,08	76,66	5,52
BA	22	37,75	41,29	16,07	20,59	63,84	49,19	22,08	6,10	30,28	83,53	28,68
CE	12	51,22	60,40	35,18	72,41	75,64	55,72	26,06	33,59	15,54	95,49	36,20
DF	3	73,57	100,00	100,00	64,80	84,11	54,80	43,84	65,87	89,93	59,50	78,03
ES	8	56,33	64,47	42,73	74,98	81,02	42,60	15,47	4,54	53,56	83,69	72,74
GO	10	52,56	70,58	24,82	61,21	75,31	32,86	12,56	33,91	46,00	85,05	66,80
MA	26	32,64	14,06	13,67	21,04	58,80	29,15	10,01	28,84	64,64	68,21	-
MG	6	60,13	59,11	36,53	87,57	86,77	49,70	47,43	11,82	76,61	44,44	80,07
MS	7	58,02	50,87	33,33	59,39	69,88	50,00	24,69	46,66	85,11	63,82	69,05
MT	11	52,30	16,75	28,90	55,95	75,65	43,17	13,46	65,14	57,98	76,66	64,75
PA	23	36,89	18,79	1,43	17,31	80,99	12,53	8,15	100,00	35,27	87,91	15,41

Fonte: (CLP, 2018)

Tabela 6 - Desempenhos das UFs em cada pilar de competitividade

(Conclusão)

Estado	Ranking	Sust.		Cap.	Ef.			Pot.	Seg.	Sol.	Sust.	
		Geral	Amb.	Hum.	Educ.	Púb.	Infra	Inov.	Merc.	Púb	Fisc.	Soc.
PB	9	52,73	52,29	23,22	44,32	62,07	67,27	38,44	24,06	67,84	80,51	41,34
PE	20	39,58	60,32	27,66	41,70	70,13	49,06	26,34	0,28	-	83,33	34,78
PI	21	37,94	-	13,69	44,08	37,05	41,93	13,04	31,88	59,84	75,43	25,39
PR	4	69,79	83,26	42,28	78,61	91,21	62,21	63,44	20,27	73,82	80,66	85,28
RJ	13	45,73	55,07	93,89	56,00	64,99	32,38	58,56	27,28	23,82	-	73,30
RN	19	40,65	50,18	38,66	43,64	58,39	61,26	28,02	10,59	16,70	52,02	40,81
RO	14	45,31	10,29	-	44,92	48,20	55,82	-	43,18	78,18	71,40	50,03
RR	18	40,73	87,47	70,48	27,70	25,51	32,12	7,40	91,29	8,02	51,41	33,95
RS	5	60,44	62,93	31,90	64,80	100,00	43,33	75,10	3,67	72,76	50,76	90,34
SC	2	76,61	65,20	53,77	86,02	77,75	61,31	65,49	51,81	97,84	80,87	100,00
SE	25	33,47	33,25	10,60	29,36	65,40	38,48	15,57	-	27,95	66,81	31,11
SP	1	89,07	74,99	54,28	100,00	87,11	100,00	100,00	95,74	100,00	80,22	87,41
TO	15	42,69	29,81	41,85	51,79	-	30,13	5,87	72,96	58,56	60,90	49,34

Nota: Sust. Amb. = Sustentabilidade Ambiental; Cap. Hum. = Capital Humano; Educ. = Educação; Ef. Púb. = Eficiência da Máquina Pública; Infra = Infraestrutura; Inov. = Inovação; Pot. Merc. = Potencial de Mercado; Seg. Púb = Segurança Pública; Sol. Fisc. = Solidez Fiscal; Sust. Soc. = Sustentabilidade Social
Fonte: (CLP, 2018)

Tabela verdade descreve uma função booleana e todas as possíveis combinações de valores que as variáveis de entrada podem assumir e os correspondentes valores da função (saídas). Seguindo os critérios apresentados por Ragin (2008), combinações que apresentam uma consistência (*inc – inclusion*) superior a 0,8 assumem o valor de 1 para presença de resultado esperado na variável dependente. Rihoux e Ragin (2009) afirmam que quanto maior o valor, mais consistente e suficiente é a existência dessa configuração. Schneider e Wagemann (2012) completam que, além da consistência, deve-se analisar a consistência interna, apresentada pelo *Prime Implicant* (PRI), o qual indica qual a probabilidade da variável dependente ser resultante da combinação das variáveis independentes. Como apresentado por Schneider e Wagemann (2012), consideramos como ponto de ruptura o valor 0,5, para em conjunto com *incl*, apresentar a presença do *outcome*. Como apresentado na Tabela 6, quatro combinações apresentaram consistência e consistência interna para gerar o resultado esperado.

Tabela 7 - Tabela Verdade

(Continua)

Comb.	Int. Tec.	Sust. Amb.	Cap. Hum.	Ef.			Pot. Merc.	Seg. Púb.	Sol. Fisc.	Sust. Soc.	OUT	n	Incl.	PRI	
				Educ.	Púb.	Infra									
1801	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0,93	0,66
1591	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	16	0,87	0,54
1232	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	16	0,87	0,52
1029	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	8	0,86	0,53
1072	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	7	0,85	0,49
1035	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0,84	0,49
777	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	52	0,83	0,40
1313	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	19	0,82	0,46
1099	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	20	0,82	0,46
1031	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	14	0,81	0,47
1089	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	16	0,81	0,44
1262	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	33	0,81	0,45
398	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	46	0,80	0,39
567	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	167	0,79	0,41
1551	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	2	0,79	0,44
527	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	26	0,78	0,38

Fonte: Elaborado pelo autor

Tabela 8 - Tabela Verdade

(Conclusão)

Comb.	Int. Tec.	Sust. Amb.	Cap. Hum.	Ef. Educ.	Ef. Páb.	Infra	Inov.	Pot. Merc.	Seg. Páb.	Sol. Fisc.	Sust. Soc.	OUT	n	Incl.	PRI
5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	98	0,78	0,39
65	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	61	0,77	0,38
11	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	35	0,77	0,36
7	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	84	0,76	0,38
1992	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	68	0,74	0,45
289	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	308	0,74	0,35
48	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	225	0,73	0,35
238	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	279	0,71	0,34
208	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	573	0,70	0,34
1571	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	18	0,69	0,35
1732	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	96	0,69	0,39
2019	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	95	0,69	0,35
2046	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	11	0,68	0,46
2002	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	521	0,67	0,42
547	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	72	0,67	0,33
771	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	246	0,67	0,33
1635	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	105	0,67	0,34
968	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	645	0,66	0,36
1795	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	242	0,66	0,37
1022	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	48	0,65	0,40
1059	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	224	0,65	0,36
611	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	414	0,64	0,33
35	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	728	0,63	0,34
978	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1462	0,63	0,34
75	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	686	0,61	0,34
2040	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1166	0,60	0,41

Nota1: Foram desenvolvidas 2048 possíveis combinações. Entretanto, as combinações *logical remainders* (são situações potenciais, mas sem a presença de casos) ou combinações com *inclusion* inferiores a 0,6 foram ocultadas.

Nota2: *n* indica o número de casos de uma determinada combinação que foram efetivamente explicados.

Nota3: Primeira coluna indica o número da combinação apresentada na linha.

Fonte: Elaborado pelo autor

4.1. Testes das condições necessárias

Tabela 9 - Teste de Necessidade

Presença Gera do Item	Cons.Nec	Cov.Nec	RoN	Ausência do item	Cons.Nec	Cov.Nec	RoN
Class_tec	0.379	0.509	0.835	~Class_tec	0.734	0.395	0.399
Comp_Geral	0.894	0.408	0.241	~Comp_Geral	0.186	0.453	0.907
Comp_Sust_Amb	0.876	0.418	0.293	~Comp_Sust_Amb	0.271	0.535	0.899
Comp_Cap_Hum	0.804	0.433	0.416	~Comp_Cap_Hum	0.369	0.494	0.83
Comp_Edu	0.91	0.401	0.198	~Comp_Edu	0.161	0.481	0.929
Comp_Efic_Maq_Pub	0.933	0.408	0.188	~Comp_Efic_Maq_Pub	0.182	0.58	0.946
Comp_Infra	0.837	0.42	0.345	~Comp_Infra	0.279	0.458	0.858
Comp_Inov	0.911	0.404	0.204	~Comp_Inov	0.147	0.427	0.919
Comp_Pot_Mer	0.634	0.431	0.575	~Comp_Pot_Mer	0.454	0.401	0.685
Comp_Seg_Pub	0.867	0.411	0.284	~Comp_Seg_Pub	0.212	0.43	0.882
Comp_Sol_Fis	0.669	0.438	0.556	~Comp_Sol_Fis	0.492	0.458	0.724
Comp_Sust_Soc	0.918	0.4	0.184	~Comp_Sust_Soc	0.146	0.471	0.933

Fonte: Elaborado pelo autor

Como apresentado na Tabela 7, apesar das condições Competitividade Educação, Eficiência da Máquina Pública, Inovação e Sustentabilidade Social apresentarem consistência da necessidade (Cons. Nec) superiores a 0,9, a cobertura da necessidade (Cov. Nec.) não são superiores a 0,8, não indicando condição de necessidade das condições para definição positiva do *output* (Schneider e Wagemann, 2012). Como teste complementar, avaliou-se a relação inversa, ou seja, se a presença de alguma condição ser necessária para ausência de

desempenho exportador. Também não há evidências de que algum fator deva estar presente para não ocorrer na presença de sobrevivência exportadora.

4.2. Teste de suficiência

Seguindo os critérios apresentados por Fiss (2011) e Schneider e Wagemann (2012), o estudo foi desenvolvido com base na solução conservadora. Para Schneider e Wagemann (2012), a solução conservadora deve ser desenvolvida de acordo os dados presentes na amostra, sem a alocação das expectativas do estudo (como realizado na solução intermediária), bem como as características apresentadas nas proposições ou modelo teórico apresentado.

Tabela 10 - Termos e Consistência da Solução Conservadora

	incls	PRI	covS	covU
1 CLASS_TEC*comp_sust_amb*comp_cap_hum*comp_edu* comp_efic_maq_pub*comp_infra*comp_inov*comp_pot_mer* COMP_SEG_PUB*comp_sol_fis*comp_sust_soc	0,858	0,528	0,010	0,001
2 CLASS_TEC*COMP_SUST_AMB*comp_cap_hum*comp_edu* comp_efic_maq_pub*COMP_INFRA*COMP_INOV*comp_pot_mer*COMP SEG_PUB*COMP_SOL_FIS*comp_sust_soc	0,874	0,542	0,012	0,004
3 CLASS_TEC*COMP_SUST_AMB*COMP_CAP_HUM*comp_edu* comp_efic_maq_pub*comp_infra*comp_inov*COMP_POT_MER* comp_seg_pub*comp_sol_fis*comp_sust_soc	0,926	0,655	0,010	0,002
4 CLASS_TEC*comp_sust_amb*comp_cap_hum*COMP_EDU* COMP_EFIC_MAQ_PUB*comp_infra*comp_inov*COMP_POT_MER*CO MP_SEG_PUB*COMP_SOL_FIS*COMP_SUST_SOC	0,872	0,516	0,010	0,002
M1	0,836	0,500	0,018	

Fonte: Elaborado pelo autor

A análise combinatória gerou apenas uma equação com quatro possíveis combinações que levam ao resultado final. De acordo do Ragin (2008), a presença de apenas um modelo indica não sobreposição de resultados. A condição exposta indicou consistência superior a 0,80 nos quatro termos, bem como no resultado total (indicado como M1). O PRI superior a 0,5, como exibido na Tabela 8, indica que os termos explicam mais o tempo de permanência na base do que a não permanência. Apesar da cobertura do modelo (cov.S) ser igual a 0,018, (1,8% dos casos presentes na amostra são cobertos pelo modelo com a presença do *outcome*), pode ser considerado como coerente, uma vez que apenas 1,96% das empresas da base apresentaram permanência durante todo o período analisado.

4.3. Discussão

Quatro modelos levam à ampliação da permanência da empresa na base exportadora. Em todos os modelos houve a alocação de todos elementos utilizados no estudo, indicando que mesmo com a ausência explícita de determinados fatores é possível possuir o *outcome* (sobrevivência por maior tempo na base exportadora). Apesar de não ser considerado como elemento necessário, ou seja, apenas a presença do elemento como fonte geradora do resultado, a presença de alta intensidade tecnológica, combinada com outros fatores, está contemplado nos quatro modelos. Assim, fatores controlados estrategicamente pela empresa são necessários para combinação de fatores institucionais de tal forma que gerem a sobrevivência da empresa exportadora.

A primeira solução indica que, apesar da ausência dos demais fatores, a combinação entre Alta Intensidade Tecnológica e Segurança Pública levam à manutenção da empresa exportadora. Esta primeira solução corrobora com estudos (Luo e Tung, 2007; Sun *et al.*, 2015) indicando que apesar das limitações locais, as empresas buscam internacionalização como fuga das barreiras locais.

A segunda solução indica que, a combinação de intensidade tecnológica, sustentabilidade ambiental, infraestrutura, inovação, segurança pública e solidez fiscal, em conjunto com a ausência dos demais itens, também levam à manutenção da empresa exportadora. Esta segunda solução está de acordo com estudo realizado por Sun et al. (2015), o qual indica a internacionalização como fomento, sendo ambiente institucional gerador de oportunidades, como desenvolvimento tecnológico e infraestrutura (qualidade logística, disponibilidade de recursos, serviços de telecomunicação, entre outros). Da mesma forma, ambiente jurídico estável permite investimento e busca de novos mercados.

A terceira solução e a quarta solução incluem o potencial do mercado interno como elemento institucional e excluem inovação e infraestrutura. Esta evidência corrobora estudo realizado por Wan e Hoskisson (2003), ao entender que fraquezas institucionais podem afetar a competitividade da empresa, mas que há características internas, como intensidade tecnológica, que alavancam o desempenho da empresa.

5. CONCLUSÃO

Por meio da análise qualitativa comparativa (fs-QCA), o estudo atingiu o objetivo de avançar o conhecimento sobre os fatores institucionais que ampliam a sobrevivência exportadora das empresas brasileiras. Assim, apresentado por Sun et al. (2015), fatores institucionais relacionados ao local de origem podem impulsionar a busca e a manutenção do processo de internacionalização.

Para isto, foi realizada a conjunção entre duas bases de dados: (1) Estatísticas de Comércio Exterior / Exportação Brasileira gerada pelo MDIC (2018), com complemento dos critérios de intensidade tecnológica OECD (2017), (2) Ranking de Competitividade dos Estados Entrevistas, desenvolvido pelo Centro de Liderança Pública (CLP). Foram selecionadas 42.751 empresas presentes na estatística do comércio exterior, as quais pertenciam a setores industriais e possuíam dados completos para análise. Estas empresas estavam presentes nos 27 estados brasileiros, o que permitiu combinar dados dos casos individuais, e a variação entre contextos e a realização de um fs-QCA.

Os objetivos específicos de identificar as combinações de condições que explicam o a sobrevivência da empresa como exportadora, verificar as condições necessárias para se obter sobrevivência da empresa exportadora, verificar as condições suficientes para se obter sucesso na sobrevivência da empresa como exportadora e apontar quais são as condições necessárias e suficientes que explicam o sucesso na sobrevivência da empresa como exportadora foram alcançados. Em todos os cenários analisados, não foram encontrados elementos necessário para presença de sobrevivência da empresa como exportadora. Resultado está em linha com outros estudos, que indicam a presença da combinação de mais de um fator para ampliação da empresa no processo de internacionalização.

Por meio do QCA, verificou-se a existência de não apenas um caminho que cause a sobrevivência da empresa como exportadora, mas sim a presença de quatro caminhos, formados pelas combinações de diferentes fatores. Em todos os caminhos houve a presença da alta intensidade tecnológica na combinação com outros fatores institucionais para alcançar a sobrevivência da empresa como exportadora. Em análise de dados, as soluções apresentadas pelo mecanismo, foram confrontadas com as proposições iniciais originárias no capítulo de revisão da literatura.

O principal limite do estudo está relacionado ao uso de elementos internos, a elementos controlados pela empresa. Apesar do uso de apenas um componente, há o indicativo da importância do elemento internos para composição dos modelos que explique a sobrevivência da empresa como exportadora. Outro fator limitante, é o estudo de apenas de empresas de setores industriais.

Apesar da limitação apresentada, a pesquisa traz contribuições teóricas, ao complementar os estudos realizados por meio do modelo configuracional, e evidenciar a relação entre ambiente institucional e desempenho / manutenção das empresas como exportadoras. Esta pesquisa também contribui, ao fazer uso do fs-QCA, muito utilizada em ciências sociais e pouco aplicada em administração.

Pesquisas futuras podem ampliar o contexto da análise ao (1) incluir empresas de serviços; (2) incluir mais fatores internos das empresas, como posse de recursos, que possam completar a relação com o ambiente institucional. Recursos das empresas podem moderar o desempenho da empresa exportadora, e a ampliação da sua sobrevivência.

REFERÊNCIAS

ASMUSSEN, C. G.; PEDERSEN, T.; DHANARAJ, C. Host-country environment and subsidiary competence: Extending the diamond network model. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 1, p. 42–57, 2009.

BAHIA, M.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SPULDARO, J. Political strategy and the growth of business groups. **RAUSP Management Journal**, v. 53, n. 1, p. 35–48, 2018.

BARNEY, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 99–120, 30 mar. 1991.

CANTWELL, J.; DUNNING, J. H.; LUNDAN, S. M. An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 4, p. 567–586, 2010.

CLP. **Ranking de Competitividade dos Estados - Edição 2018**. São Paulo: [s.n.]. Disponível em: <<http://www.rankingdecompetitividade.org.br/>>.

CUERVO-CAZURRA, A. The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas. **Journal of International Management**, v. 14, n. 2, p. 138–154, 2008.

DACIN, M. T.; KOSTOVA, T.; ROTH, K. Institutional Theory in the Study of Multinational Corporations: a Critique and New Directions. **Academy of Management Review**, v. 33, n. 4, p. 994–1006, 2008.

DENG, P.; ZHANG, S. Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs. **Journal of Business Research**, v. 92, n. August, p. 279–289, 2018.

DUNNING, J. H.; LUNDAN, S. M. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 25, n. 4, p. 573–593, 2008.

FERNÁNDEZ-MÉNDEZ, L.; GARCÍA-CANAL, E.; GUILLÉN, M. F. Domestic political connections and international expansion: It's not only 'who you know' that matters. **Journal of World Business**, v. 53, n. 5, p. 695–711, nov. 2018.

FISS, P. C. Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. **Academy of Management Journal**, v. 54, n. 2, p. 393–420, 2011.

GARRIDO, E. *et al.* The institution-based view of strategy: How to measure it. **BRQ Business Research Quarterly**, v. 17, n. 2, p. 82–101, 2014.

GAUR, A. S.; KUMAR, V.; SINGH, D. Institutions, resources, and internationalization of emerging economy firms. **Journal of World Business**, v. 49, n. 1, p. 12–20, 2014.

GULATI, R. Alliances and networks. **Strategic Management Journal**, v. 19, n. 4, p. 293–317, abr. 1998.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.-E. Process of the Internationalization Development Firm-a Model of Knowledge Foreign and Increasing Market Commitments. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, p. 23–32, 1977.

_____. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of

foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 9, p. 1411–1431, 21 dez. 2009.

KRUGMAN, P. Increasing Returns and Economic Geography. **Journal of Political Economy**, v. 99, n. 3, p. 483–499, jun. 1991.

LEE, S.-H.; MAKHIJA, M. The effect of domestic uncertainty on the real options value of international investments. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 3, p. 405–420, 13 abr. 2009.

LINO, A. F. *et al.* A falta de trabalho institucional e mudanças organizacionais incompletas em municípios brasileiros. **Revista de Administração Pública**, 2018.

LUCAS, S. R.; SZATROWSKI, A. Qualitative comparative analysis in critical perspective. **Sociological Methodology**, v. 44, n. 1, p. 1–79, 2014.

LUO, Y.; TUNG, R. L. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. **Journal of International Business Studies**, v. 38, n. 4, p. 481–498, 19 jul. 2007.

MDIC. **Estatísticas de Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 16 jul. 2018.

MEYER, K. E. *et al.* Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. **Strategic Management Journal**, v. 30, n. 1, p. 61–80, jan. 2009.

MEYER, K. E.; PENG, M. W. Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n. 6, p. 600–621, 2005.

_____. Theoretical foundations of emerging economy business research. **Journal of International Business Studies**, v. 47, n. 1, p. 3–22, 3 jan. 2016.

MORGAN, N. A.; KATSIKEAS, C. S.; VORHIES, D. W. Export marketing strategy implementation, export marketing capabilities, and export venture performance. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 40, n. 2, p. 271–289, 9 mar. 2012.

NORTH, D. C. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97–112, fev. 1991.

OECD. **OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017**. [s.l.: s.n.].

OLIVEIRA, J. S. *et al.* The empirical link between export entry mode diversity and export performance: A contingency- and institutional-based examination. **Journal of Business Research**, n. November, p. 0–1, dez. 2017.

PAJUNEN, K. Institutions and inflows of foreign direct investment: a fuzzy-set analysis. **Journal of International Business Studies**, v. 39, n. 4, p. 652–669, 2008.

PENG, M. W. Towards an Institution-Based View of Business Strategy. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 19, n. 2/3, p. 251–267, 2002.

PENG, M. W. *et al.* The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. **Academy of Management Perspectives**, v. 23, n. 3, p. 63–81, ago. 2009.

PENG, M. W. *et al.* An Institution-Based View of Large Family Firms: A Recap and Overview. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 42, n. 2, p. 187–205, 10 mar. 2018.

PENG, M. W.; WANG, D. Y. L.; JIANG, Y. An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. **Journal of International Business Studies**, v. 39, n. 5, p. 920–936, 2008.

PENROSE, E. T. The theory of the growth of the firm. **New York: Sharpe**, 1959.

PORTER, M. E. **Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors**. [s.l.] New York: Free Press, 1980.

RAGIN, C. The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative methods. **Berkeley: University of California**, 1987.

_____. their measuring devices and the readings these instruments produce by adjusting

them so that they match or conform to. p. 1–31, 2000.

_____. **Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond**. [s.l.: s.n.].

RAGIN, C.; RIHOUX, B. Qualitative Comparative Analysis (QCA): State of the Art and Prospects. **Qualitative methods**, v. 2, n. 2, p. 3–13, 2004.

RIHOUX, B.; RAGIN, C. C. **Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques**. [s.l.] Sage, 2009.

ROCHA, A. DA; ÁVILA, H. D. A. TEORIA INSTITUCIONAL E MODOS DE ENTRADA DE MULTINACIONAIS DE PAÍSES EMERGENTES. **Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 3, p. 246–257, jun. 2015.

ROHLFING, I.; SCHNEIDER, C. Q. A Unifying Framework for Causal Analysis in Set-Theoretic Multimethod Research. **Sociological Methods and Research**, v. 47, n. 1, p. 37–63, 2018.

SCHNEIDER, C. Q.; WAGEMANN, C. Standards of Good Practice in Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Fuzzy-Sets. **Comparative Sociology**, v. 9, n. 3, p. 397–418, 2010.

_____. **Set-Theoretic Methods for the Social Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

SUN, S. L. *et al.* Institutional open access at home and outward internationalization. **Journal of World Business**, v. 50, n. 1, p. 234–246, 2015.

TALLMAN, S. B.; YIP, G. S. **Strategy and the multinational enterprise**. [s.l.] Oxford University Press Oxford, 2008.

VINKEN, H.; SOETERS, J.; ESTER, P. Comparing Cultures : Dimensions of Culture in a Comparative Perspective. **Civilization and Culture**, v. 21, n. 3, p. 403–405, 2004.

WAN, W. P. Country Resource Environments, Firm Capabilities, and Corporate Diversification Strategies. **Journal of Management Studies**, v. 42, n. 1, p. 161–182, jan. 2005.

WAN, W. P.; HOSKISSON, R. E. HOME COUNTRY ENVIRONMENTS, CORPORATE DIVERSIFICATION STRATEGIES, AND FIRM PERFORMANCE. **Academy of Management Journal**, v. 46, n. 1, p. 27–45, 1 fev. 2003.

WILLIAMSON, O. E. The Institutions of Governance. **The American Economic Review**, v. 88, n. 2, p. 75–79, 1998.

XU, D.; MEYER, K. E. Linking Theory and Context: ‘Strategy Research in Emerging Economies’ after Wright et al. (2005). **Journal of Management Studies**, p. no-no, jun. 2012.