

EL COMPORTAMIENTO DE LOS EXPORTADORES INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS BRASILEÑOS (1995-2015)

Celso Jacobavicius¹

Resumen

La presente tesis tiene el objetivo general de evaluar el perfil profesional del empresario exportador brasileño durante el período 1995-2015. Así, la investigación presenta una descripción sobre los principales autores que abordaron la cuestión de la exportación, sea en libros o trabajos científicos, para indicar los factores que guían al exportador y las influencias y barreras de su desarrollo. Además, el trabajo consiste en un análisis cuantitativo a través de un Survey basado en el AIBS (*Australia's International Business Survey*), que fue adaptado, probado y aplicado, a lo largo del año 2017, a 44 empresarios del sector de la Industria con actividades exportadoras. El resultado presentado en esta investigación se compara con el referencial teórico y con los datos obtenidos en las versiones de 2014 y 2015 en Australia. Se encontraron puntos en común entre la opinión de los entrevistados, estudios teóricos y la investigación australiana, resultando en el trazado del perfil del exportador brasileño, que se presenta en la evaluación de los resultados.

Palabras clave: Perfil profesional, Empresario exportador brasileño, Relaciones económicas.

Abstract

The present thesis has the general objective of evaluating the professional profile of the Brazilian exporting entrepreneur during the period 1995-2015. Thus, there search presents a description of the main authors Who addressed the issue of export, either in books or scientific works, to indicate the factors that guide the exporter and the influences and barriers of their development. In addition, the work consists of a quantitative analysis

¹ Profesor de Logística en FATEC en São Paulo, Brasil. Este artículo es una versión abreviada de mi tesis aprobada en diciembre de 2018. celso.jacobavicius@fatec.sp.gov.br
Agradezco la orientación recibida por parte del profesor Carlos Newland para realización de mi tesis y de este artículo.

through an AIBS Survey (Australia's International Business Survey), which was adapted, tested and applied, during the year 2017 for 44 entrepreneurs of the Industry sector with activities exporters. The result presented in this research is compared to the theoretical reference and data obtained in the 2014 and 2015 versions in Australia. We found points in common between the opinion of the interviewees, theoretical studies and the Australian research, resulting in the outline of the profile of the Brazilian exporter, which is presented in the evaluation of the results.

Keywords: Professional profile, Brazilian exporting businessman, Economic relations.

Introducción

Se puede postular que las grandes empresas brasileñas han concentrado sus energías en la generación de mercancías protegidas de la competencia extranjera y esta ha sido una consecuencia del aumento de las barreras al comercio internacional, que comenzó a mediados del siglo XX (Era Vargas) y se mantuvo por décadas. El resultado fue incentivar la creación de empresas aisladas de la competencia extranjera, lo que llevó a una producción de precios elevados, generando, por un lado, alta rentabilidad y, por otro, a evitar la pérdida de fuerzas competitivas para las exportaciones. En ese contexto, no es de sorprender que casi no existan empresas multinacionales brasileñas actuando en el mercado global.

La alta volatilidad de la tasa de cambio también afecta la integración económica global y crea condiciones difíciles para el desarrollo de redes de comercio exterior, exigiendo, en general, valores de cambio que muchas veces no son posibles, debido a los cambios de nivel de la moneda nacional y otro factor que afecta el comportamiento de las empresas ha sido el escaso desarrollo financiero generado por la alta inflación, también iniciada a mediados del siglo XX. Los cambios violentos del nivel general de precios causaron fuertes variaciones de las tasas de interés y aumento del riesgo, tanto para los deudores como para los acreedores.

Los préstamos a largo plazo se vieron concentrados principalmente en manos de instituciones públicas y unas pocas entidades privadas, y los bancos no pudieron suministrar fondos sin enfrentar el riesgo de grandes pérdidas. Ante ello y la continua crisis económica, hubo un racionamiento de préstamos públicos subsidiados, lo que perjudicó la asignación eficiente de recursos. Este régimen hizo que las empresas ligadas al gobierno crecieran mucho más fácilmente que el resto. Además, la obtención de financiamiento por emisión de títulos ha sido baja: la emisión de deuda corporativa fue posible sólo cuando las ganancias potenciales eran muy altas.

La fuerte intervención estatal y de acción en el ámbito de las infraestructuras y servicios han generado un conjunto de grandes empresas privadas como proveedores. Estas

entidades han contado con contratos con el Estado para su supervivencia, produciendo un fuerte fenómeno de corrupción en la búsqueda de garantizar el éxito en concursos públicos y la consecuente recuperación del dinero entregado al gobierno.

Las reglas que enfrentan los empresarios se han cambiado a menudo, generando incertidumbre. En este contexto, no se sorprende que el emprendedor brasileño sea dependiente de la acción pública, apareciendo como un bajo defensor del libre mercado. Esto ha generado una cultura intervencionista y de control estatal, lo que también se refleja en la opinión pública y en los puntos de vista políticos.

Tendencias de aumento del proteccionismo y aislamiento económico, la intervención del Estado, la inestabilidad macroeconómica y el comportamiento rentista no son exclusivas de Argentina y Brasil. Gran parte de los otros países de la región siguieron caminos similares en diferentes grados, pero, a diferencia de otros casos, algunos de estos factores parecen haber alcanzado valores máximos, al menos en el caso de Brasil.

Tal vez el perfil del exportador brasileño sea el resultado de este escenario, con tendencias de exportaciones impuestas por presiones gubernamentales que moldean a este empresario. Eso se nota en situaciones donde hay una presión por desarrollo tecnológico e incremento de la industria, o cuando el país se da cuenta de que ha regresado a los orígenes de su colonización, actuando como un productor de commodities, o sea, siendo un país agrario que comercializa su producción agraria y de baja tecnología para otros países. Aunque sea a duras penas y contra todas las barreras y dificultades ya relatadas, el exportador brasileño es un resultado diferente del presupuesto.

Ante lo expuesto, surge la pregunta: ¿sería posible conocer la opinión del empresario exportador brasileño a través de una investigación cualitativa? Este trabajo busca analizar los factores generadores de ineficiencia en el desempeño de los negocios en relación a un conjunto de grandes países latinoamericanos, en este caso específico Brasil, con el objetivo de evaluar el comportamiento y las acciones de los empresarios exportadores industriales y de servicios para el período 1995-2015. El estudio fue realizado a través de una encuesta con exportadores brasileños que conocen tanto las estrategias como las oportunidades y restricciones que enfrentan. Así, la expectativa de esta investigación es mejorar el

entendimiento de las influencias externas e internas sobre el perfil actual del exportador brasileño, que enfrenta dificultades para la reanudación de crecimiento.

Frente al momento de inestabilidad económica y política que vive Brasil, valorar su canal de exportación para orientar sus productos de forma más lucrativa y efectiva es imprescindible. Así, se pretende retratar los acontecimientos de los últimos años para entender sus puntos positivos y negativos a partir de la visión de personalidades renombradas, para observar el punto de vista académico de la evolución económica nacional y detallar los datos económicos relevantes de la exportación brasileña, permitiendo la inducción de datos futuros para la economía. Además, se comentará la percepción de los profesionales que actúan en la exportación nacional, a fin de evaluar si los valores económicos históricos, la visión de la intelectualidad en cuanto al camino de la economía y la opinión de los entrevistados convergen hacia un norte común.

La investigación seguirá una triangulación: primero, con un historial de escritores y datos presentados en el período 1995-2015; en seguida, con la aplicación de un Survey basado en el AIBS (*Australia's International Business Survey*); y, por último, con la comparación de estos puntos y consolidación de un perfil actual del exportador brasileño. El objetivo general de la investigación es evaluar el comportamiento y las acciones de los empresarios exportadores industriales y de servicios durante el período 1995-2015.

A través de una investigación efectuada con exportadores brasileños sobre las estrategias, oportunidades y restricciones con que se enfrentan, esta investigación tiene por objetivos específicos establecer el marco de los últimos veinte años de la economía brasileña, presentando la opinión de estudiosos del área y datos sobre la exportación y sus dificultades de financiamiento y comparar los datos encontrados con la misma investigación realizada en Australia y con la opinión de escritores a lo largo del período de pesquisa.

El comportamiento y La realidad de los exportadores industriales y de servicios em Brasil: estúdios recientes

Por no tratarse del objeto central de esa investigación, no es posible explorar a fondo el tema. La intención es describir la motivación presentada por un empresario para la internacionalización de su empresa, aunque tenga que enfrentar riesgos de la incertidumbre

y de las diferencias comerciales y culturales, según la revisión bibliográfica. En resumen, existen tres teorías principales para la internacionalización.

La primera fue elaborada por Coase (1937), en *La naturaleza de la empresa*, que define la empresa de forma primaria. Posteriormente, esa teoría fue desarrollada por Williamson (1985), que sintetiza su propuesta y de otros autores tratando de los costos de transacción, o sea, cuando una empresa presenta bajos costos de producción se mantiene productora, pero si sus costos son elevados, ella subcontrata parte de su producción. Después de este estudio, otros autores escribieron sobre la motivación de las empresas en comercializar para otros países, pero, si los costos de producción, conocimiento, servicios y distribución son altos, la empresa seguirá en el mercado nacional, y no se puede dejar de hablar de los riesgos de la internacionalización, que pueden generar pérdida de conocimiento tecnológico en el caso de países con ineficiencia de sus controles legales.

La segunda teoría es el modelo de Proceso de Internacionalización de Uppsala, que fue propuesto por Johanson y Vahlne en 1977. Consiste en dos factores relacionados al comportamiento del empresario: el primero considera que la entrada en mercados extranjeros se hace de forma gradual, disminuyendo los riesgos frente a las incertidumbres del nuevo mercado; el otro factor tiene que ver con lo que los autores llamaron de distancia psíquica, o sea, cuanto mayor la distancia cultural de las dos naciones, más lentamente será realizada. Eso indica que Brasil tiene facilidad y mayor rapidez de entrada en el mercado vecino, o sea, en países del MERCOSUR.

La tercera teoría es el Paradigma Ecléctico de Dunning, también conocido como Paradigma de OLI. Dunning (1980) presentó, inicialmente, el paradigma ecléctico, que se quedó conocido por su nombre. Posteriormente, Dunning (1988) buscó especificar los motivos de empresas en mercados externos.

Siguiendo este criterio propuesto por Cunha Junior (2012), los puntos más importantes para incentivar inversiones externas y permitir el crecimiento de mercado de un país son: el tamaño del mercado doméstico, mercado con altas tasas de crecimiento y percepción positiva del futuro del país y estabilidad económica, sumando más de 29% de las indicaciones de la investigación. Por lo tanto, sigue un análisis de estos cuatro elementos.

Este estudio se justifica pues un mercado interno fortalecido puede crear bases para el crecimiento de las exportaciones, como presentado al inicio del t3pico, relacionando las tres principales teor3as de internacionalizaci3n.



Gr3fico 1. Resumen de los indicadores de atractivo IED.

Fuente: Cunha Junior (2012), adaptado por el autor.

El gr3fico 1 presenta los indicadores de la propuesta de Cunha Junior (2012) para evaluaci3n del atractivo brasile3o de capital exterior, ya que sin eso el desarrollo nacional tendr3a un escenario de mayores dificultades de crecimiento. Para evaluaci3n final de este tema, con el fin de presentar los valores invertidos en el pa3s en el per3odo 1995 a 2015, se eval3an los valores de IDP seg3n la definici3n del Banco Central.

Las dificultades de Brasil en adaptarse a la realidad competitiva de la globalizaci3n

Dentro del objetivo general de presentar estudios recientes del exportador brasile3o, este t3pico presentar3 algunas barreras para un mejor desempe3o de la exportaci3n. As3, empezamos con un registro hist3rico de la influencia de los gobiernos en los a3os de esta investigaci3n, de 1995 hasta 2015.

Para que los habitantes de una localidad tengan acceso a mercanc3as producidas en otras localidades, existen tres maneras generales: establecer un comercio con productores de estas localidades; a trav3s de inversi3n extranjera directa, de la sigla inglesa FDI (*Foreign*

Direct Investment); y a través de las relaciones contractuales con estas diferentes localidades.

La crisis multidimensional en que el país se encontraba presentó un cambio de la relación brasileña con los mercados mundiales y en el contexto de globalización, y puede ser más explotado por Pio (2001) y Borda (2002), que exploraron con mayor claridad el desarrollo del Plan Real, para que así el enfoque para este plan sea mayor que un plan económico simplemente, sino un salto histórico, como fase histórica de la revolución democrática brasileña (Lanoni, 2009).

Durante su gobierno, Fernando Henrique fortaleció la competitividad brasileña basándose en dos factores de fuerza, la mano de obra barata y las riquezas naturales, y así la agroindustria se fortaleció. La expansión de la agroindustria impactó la balanza comercial estadounidense, que intentó, a través de pedidos de intervención de la Organización Mundial de Comercio, proteger su mercado de la entrada de productos brasileños, argentinos y colombianos, además, el ataque terrorista de 2001 hizo que el intento de formación de un área de libre comercio fuera dejado de lado de la agenda internacional de estos países.

Al final de ocho años de gobierno, FHC deja un legado de gestión pública con acciones básicamente ligadas a la desvinculación del Estado en una trayectoria de privatizaciones y acciones para aumentar la responsabilidad de los gobernantes en sus acciones y medios de fiscalizarlos. Como el eje de esta investigación es estudiar la formación de un perfil del exportador brasileño, en este punto se pretende propiciar una visión del panorama de los regímenes gubernamentales a lo largo del horizonte de estudio de 20 años, y así elucidar que los primeros ocho años no alcanzaron los resultados esperados por sus representantes en el ministerio del exterior.

El segundo presidente de este período fue Luiz Inácio Lula da Silva (2003 - 2011), de ahora en adelante Lula, que, así como FHC, asumió dos mandatos. El primer punto relevante para la historia política brasileña es la elección de un representante de izquierda, del Partido de los Trabajadores (PT), hecho que no ocurría desde la caída de João Goulart, en 1964. Otro factor a considerar es la fuerte influencia del partido en la toma de decisiones del gobierno, influenciando en el rompimiento de los estándares vigentes, tanto

en las propuestas del Ministerio de Relaciones Exteriores (también conocido por Itamaraty) como en las propuestas sociales adoptadas a lo largo de dos mandatos.

Históricamente, Brasil apostó en relaciones bilaterales, por regla general, con grandes naciones desarrolladas. En el gobierno de Lula se vieron ejemplos de vínculos predominantes con países vecinos y con una nueva connotación, los acuerdos determinan ganancias para grandes empresas que dejan de ser tributadas en el momento de la ocurrencia de negocios entre los países participantes del acuerdo.

Análisis de los datos

Después de la etapa inicial de búsqueda de datos secundarios, a través de libros, revistas científicas y sitios especializados, se utilizará un survey para los encuestados que actúan en el ramo de la exportación. Gil (2002) apunta a los riesgos de un análisis equivocado de este instrumento de investigación, al considerar como un hecho social las respuestas que son sólo de estos encuestados, que pueden alterar sus opiniones en cualquier momento.

Pasos de la encuesta

La investigación cualitativa se hará a través de la aplicación de un Survey, cuyas características generales son descritas por Babbie (2001):

La elección del uso del *survey* se basa en la facilidad de la aplicación del pensamiento lógico, de postura determinística en el estudio del asunto. Si la muestra realizada puede expandirse, el survey permitirá el aumento de este universo a través de su aplicación. Esta aplicación puede incluso fundamentar la naturaleza de las respuestas, cuando se aplica en diferentes grupos.

El survey permite la medición de los resultados y si los temas y sus preguntas son correctos, será posible establecer correlación entre los datos. Sin dejar de considerar la dificultad de traer una opinión sin la influencia del investigador, desde su simple presencia hasta la forma de sus preguntas.

Elaboración y validación Del instrumento de recolección

Se presentó un método comparativo a través de una investigación cualitativa, basada en un survey. La versión final, que fue la base de la investigación cualitativa, fue un survey que fue creado a través de la traducción de los 108 ítems de evaluación presentados en el informe *Australia's International Business Survey 2015*. Después de esta etapa inicial, las

preguntas fueron ajustadas en un formato de cuestionario electrónico y se realizaron prepruebas para su ajuste, a través de envío por internet. Esta versión, sin embargo, no falló sólo en errores ortográficos y cuestiones repetitivas, pero era demasiado largo; este problema se concretó cuando el investigador partió para la búsqueda de personas para entrevista y notó fuerte resistencia a la colaboración.

El siguiente paso consistió en la revisión de los tópicos. La etapa inicial de traducción y adaptación del método resultó en un cuestionario que tomaba, en promedio, 35 minutos del entrevistado, a través de dos pruebas realizadas y descartadas de dos exportadores. Este modelo fue aplicado, entonces, a 17 exportadores, pero la extensión del cuestionario lo dejaba inviable, prueba de ello fue la dificultad para encontrar personas que lo respondieran. Sin perder contenido, las cuestiones fueron remanejadas y reformuladas de la forma en que se hacían las preguntas, llegando así en 40 preguntas, posibles de ser respondidas en tiempo medio de diez minutos.

Survey australiano

La historia de la recolección de datos estadísticos nacionales de Australia comienza en 1901, cuando se notó la dificultad de centralizar datos de cada estado. En 1905 se creó el *Commonwealth Bureau of Census and Statistics* (CBCS – Oficina de Censo y Estadística de la Mancomunidad). Con el paso del tiempo, la oficina se cambió algunas veces y ocurrió también el cambio de la recolección de datos, pues la dificultad en la obtención de datos centralizados continuaba, debido a la dificultad de los Estados de mantener sus oficinas de estadística.

En 1974, el CBCS fue abolido y el *Australian Bureau of Statistics* (ABS – Oficina Australiana de Estadística) asumió su puesto como base de las estadísticas nacionales de Australia. El ABS es la oficina estadística nacional de Australia, proporcionando estadísticas oficiales confiables sobre una amplia concentración de cuestiones económicas, sociales, poblacionales y ambientales de importancia para Australia.

Actualmente, la oficina trabaja proporcionando información estadística que Australia necesita, respondiendo a los cambios de las prioridades de información de los proveedores y mejorando las formas de interacción con los proveedores, para desarrollar y mantener la

confianza de la comunidad, lo que es fundamental para la capacidad de recoger información de alta calidad y permitir el uso efectivo y seguro de estos datos estadísticos, además de coordinar el acceso a organismos oficiales sobre estadísticas, incluyendo el desarrollo y la garantía de conformidad con los estándares estadísticos. Su objetivo es cumplir el papel como una autoridad integradora acreditada y construir una capacidad para aprovechar las oportunidades, como avances en tecnología, datos importantes y uso de informaciones administrativas con fines estadísticos, incluyendo mejor uso de informaciones existentes, recogiendo informaciones de forma más eficiente, agilizando procesos y reduciendo el impacto sobre aquellos que proporcionan información estadística (ABS, 2018).

Siguiendo la metodología presentada, se utilizó un instrumento de investigación cuantitativo con preguntas cerradas, por el cual se realizaron entrevistas durante el año 2017. Este instrumento se basa en la investigación realizada a través del *Australia's International Business Survey: 2015 Report*, comisionado por el *Export Council of Australia* (ECA) y con soporte de Austrade y EFIC (*Export Finance and Insurance Corporation*). Fue conducida por la Universidad de Sydney (USYD) y titulada de Investigación de los negocios internacionales de Australia.

Presentación y discusión de los resultados

Los tópicos analizados para presentar el perfil de los exportadores brasileños serán: inversiones; evaluación de los mercados actuales en el exterior; estudio de las barreras para operaciones internacionales; impacto de los acuerdos de libre comercio; actividades de desarrollo de mercado; acceso al financiamiento; perspectivas para el futuro y nuevas oportunidades de negocio.

Un comparativo con los estudios teóricos

La metodología empleada en este Survey, sigue el modelo presentado en la segunda edición de *Australia's International Business Survey: 2015 Report*, realizada por el gobierno australiano a través de la Universidad de Sydney.

Los encuestados formaron parte de una investigación que duró todo el año 2017 y buscó, arduamente, representantes de empresas exportadoras de Brasil. El instrumento inicial fue tabulado según tres intentos hasta su aprobación, y el resultado inicial, tras la aprobación

de una prueba piloto, fue un instrumento muy cercano al original, pero que tenía aproximadamente 30 minutos de duración, lo que dificultaba mucho el desarrollo de la investigación. Entonces, el survey fue reestructurado y, sin perder contenido, se redujo a aproximadamente 9,5 minutos de duración.

En las tres etapas de recolección de datos, fueron entrevistados 44 exportadores. Los relatos serán resumidos y separados en los tópicos que fueron presentados durante las entrevistas.

Un comparativo entre los resultados del Survey brasileño y australiano

De las tres ediciones realizadas del survey australiano, fueron consideradas las ocurridas en 2014 y 2015, que fueron analizadas en el ítem 3 de este estudio. Transformando la realidad de casi 1.500 entrevistados anualmente de Australia a los 44 realizados en el estudio brasileño y la seriedad de los estudios realizados por una importante entidad estadística australiana en contrapartida a un trabajo solitario realizado por esta investigación, aún así se puede considerar los análisis hechos hasta aquí como reales, como también realizar una comparación de estos dos estudios.

Mercados internacionales actuales: Australia tiene, entre sus cinco principales mercados, dos grandes naciones (Estados Unidos y China) y otros tres mercados cercanos a sus fronteras. Lo mismo sucede con Brasil, como indica el gráfico 02 igualando el perfil de estos dos países, identificando su perfil común como siendo de realizar negocios con grandes naciones, así como cercanas a su ubicación. Esta información también converge con la opinión de los principales autores, que identifican la economía y la proximidad como factores primordiales en la creación de socios comerciales en el exterior.

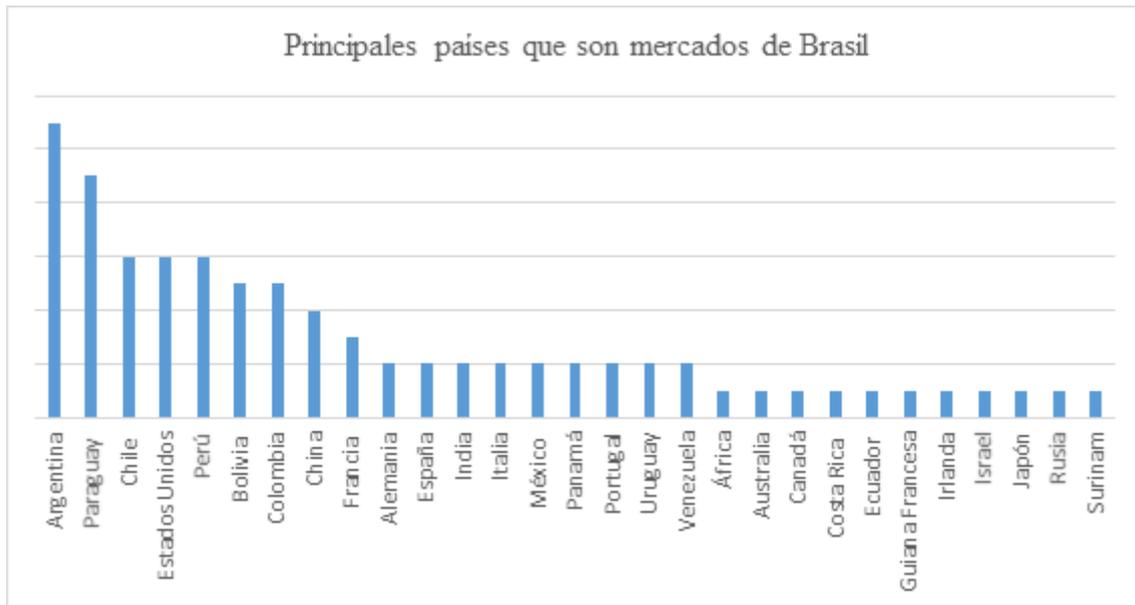


Gráfico 02. Principales países que son mercados de Brasil.

Fuente: Autor.

Oportunidades futuras del mercado internacional: De forma idéntica, en este ítem se nota que tanto australianos como brasileños ven una oportunidad de crecimiento para el próximo año, y que esta facilidad está basada en sus contactos existentes y en la propia facilidad de nuevos mercados como indica el gráfico 03. También se observa que ambos consideran más difícil la generación de ganancias en los mercados internacionales cuando comparados a los negocios internos de su país. Este perfil común también es señalado por la literatura como un destaque en esta investigación, que identifica la necesidad del exportador en la demanda por mercados externos como forma de complemento de sus finanzas.



Gráfico 03. Perspectivas para el próximo año comparadas a este año.

Fuente: Autor.

Dimensiones de competitividad y soporte: Mientras que los encuestados australianos demostraron extrema preocupación por el valor del dólar australiano frente a los valores de los mercados externos como gran factor de barreras comerciales, los brasileños apuntaron costos logísticos y de producción como los más alarmantes. Pero, en diálogos abiertos, los brasileños consideran la burocracia, la falta de incentivo y el valor del Real frente al dólar como grandes problemas a ser enfrentados por los exportadores, factor idéntico al demostrado por los exportadores australianos. Los problemas cambiantes que afectan directamente al exportador y generan dificultades en el comercio internacional conducen esta investigación al estudio de existencia de la enfermedad holandesa en Brasil. El estudio no logró concluir esta existencia, pero logró relacionar la balanza comercial con los valores cambiarios reales del país y la preocupación con las tasas cambiarias que pueden desfavorecer al país de estudio.

Estudio de las barreras para operaciones internacionales: Este punto fue de divergencia cuando se compara los resultados australianos y brasileños. Para los australianos, las barreras culturales son más fuertes, se agrava con países de culturas asiáticas como China y Japón, y eso no fue identificado en esta investigación como indica el gráfico 04.

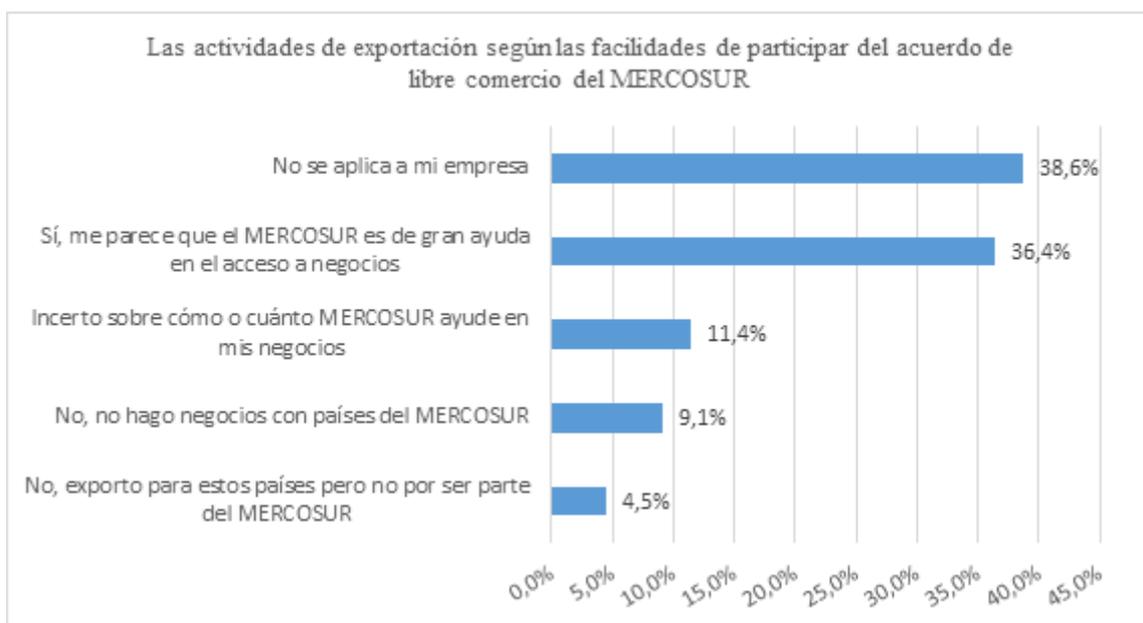


Gráfico 04. Las actividades de exportación según las facilidades de participar del acuerdo de libre comercio del MERCOSUR.

Fuente: Autor.

Impacto de acuerdos de libre comercio: Un punto común entre la investigación australiana y brasileña es la falta de evidencias en cuanto a la importancia de zonas de libre comercio, al contrario de lo que identifica la opinión de los estudiosos de este asunto.

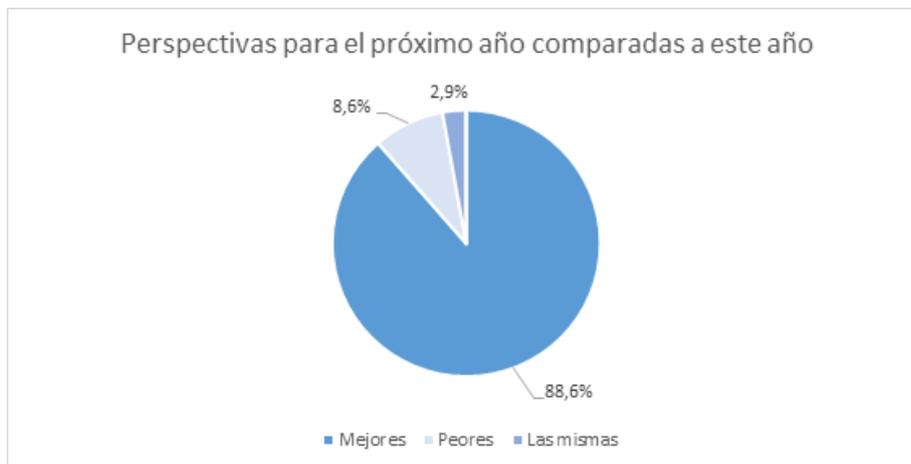


Gráfico 05. Perspectivas para el próximo año comparadas a este año.

Fuente: Autor.

Perspectivas para el futuro y nuevas oportunidades de negocio: como indica el gráfico 05 el futuro parece prometedor tanto para los brasileños como para los australianos, que identifican un escenario positivo a corto plazo. Aunque haya distinciones entre los dos países, como la preocupación australiana con relación al valor del dólar local, el costo de producción y mano de obra son barreras comunes en las dos encuestas para que se realicen los deseos comunes de crecimiento en el sector de exportación.

Conclusiones generales

Conclusiones del Survey y un comparativo con los estudios teóricos, una comparación entre los resultados brasileños de la encuesta y los resultados presentados en los años 2014 y 2015 en Australia; Consideraciones finales con la evaluación de los propósitos iniciales de la investigación y sus resultados finales, con estudio de las hipótesis presentadas inicialmente; Limitaciones del estudio realizado, dadas las condiciones iniciales de la investigación en el país, la diferencia entre la grandeza del estudio en Australia y su primera versión en Brasil; Sugerencias para trabajos futuros considerando algunas posibilidades dentro de la propuesta inicial y resultados prometedores para nuevas

investigaciones. Por lo tanto, siguen los últimos tópicos de esta tesis, con análisis de los resultados obtenidos para el estudio del perfil del exportador brasileño en los años 1995 y 2015.

Consideraciones finales

El estudio fue orientado por el objetivo de evaluar el comportamiento y las acciones de los empresarios exportadores industriales y de servicios para el período 1995-2015. Como se presentó a través de diversas fuentes secundarias durante la investigación, el estudio también buscó, a través de una investigación realizada con exportadores brasileños que conocen tanto las estrategias como las oportunidades y las restricciones con que se enfrentan, establecer un marco teórico de los últimos veinte años de la economía brasileña, buscando presentar la opinión de estudiosos del área y su comparación con datos recogidos durante la investigación de campo para presentar datos sobre la exportación y sus dificultades de apalancamiento.

Sin embargo, la investigación alcanzó el objetivo general, que fue evaluar el perfil del exportador brasileño en los últimos veinte años sin que hubiera un análisis económico más profundo a través de métodos econométricos de los más variados. Por su parte, la propia estructura del Survey, que fue seguido a la raya, de acuerdo con la propuesta inicial de Australia, no presentó la posibilidad de cuestiones abiertas y no exploró aspectos burocráticos internos, lo que fue la principal queja de los encuestados, que consideraron que este es el verdadero hecho inhibitor del crecimiento de las exportaciones brasileñas.

Referencias bibliográficas

- ABS (2018, 28 de enero). *Australian Bureau of Statistics* Obtenido de: <<http://www.abs.gov.au/about>>
- Babbie, E. (2001). *Métodos de Pesquisas de Survey*. Belo Horizonte: Editorial UFMG.
- Coase, R. H. (1937, noviembre). The Nature of the firm. *Economica New Series*, vol. 4, n. 16, pp. 386-405.
- Cunha Junior, J. R. A. (2012). *Determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos no Brasil*. (Tesis de Doctorado). Facultad de Economía, Administración y Contabilidad, Universidad de São Paulo, São Paulo.
- Dunning, J. H. (1980). Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.
- Dunning, J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-31.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (4ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32.
- Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. (2016). *Complexidade das exportações brasileiras: de mau a pior*. Obtenido de: <http://www.iedi.org.br/media/site/artigos/20160129_complexidade_das_exportacoes_brasileiras.pdf>.
- Lanoni, M. (2009). Políticas públicas e Estado: o Plano Real. *Revista Lua Nova*, 78, 143-183.
- Pio, C. (2001). A estabilização heterodoxa no Brasil: ideias e redes políticas. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 16(46), 31-54.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.