

Relacionando Acesso a Recursos Financeiros e Desempenho das Exportações.

Linking Access to Financial Resources and Exports Performance.

Alexandra Silva França¹

Orlando Lima Rua²

RESUMO

O objetivo fundamental deste estudo é analisar a relação entre o acesso a recursos financeiros e desempenho de exportações.

Para esse efeito, tendo em consideração a revisão da literatura sobre os temas estudados, realizamos uma investigação quantitativa, através de um questionário enviado ao responsável pelas atividades de exportação de empresas da indústria portuguesa de calçado, associadas da Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos em Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS).

Confirmamos a relação positiva e significativa do acesso a recursos financeiros com o desempenho das exportações.

A principal limitação é a natureza não probabilística e de conveniência e a dimensão da amostra.

Enquanto outros autores tentaram analisar certos aspetos deste processo (relação entre acesso a recursos financeiros e desempenho das exportações), esta investigação desenvolveu uma análise que propõe um modelo exploratório dos constructos estudados na indústria portuguesa de calçado.

Palavras-chave: Acesso a recursos financeiros, desempenho das exportações, PME, indústria portuguesa de calçado.

¹ Universidade do Minho/EEG (franca.alexandra@gmail.com).

² Politécnico do Porto/ISCAP/CECEJ; APNOR/UNIAG (orua@iscap.ipp.pt).

ABSTRACT

The main goal of this study is to analyze the relation between financial resources access and export performance.

To this end, taking into account the literature review on the studied themes, we performed a quantitative research, through a survey sent to the responsible for the export activities of Portuguese footwear industry companies associated of the Portuguese Footwear, Components and Leather Goods Association (APICCAPS).

We have confirmed the positive and significant relation that financial resources access carried out into export performance.

The main limitation is the non-probability and convenience nature of the sample and its size.

While previous authors have attempted to analyze certain aspects of this process (linkage between financial resources access and export performance), this research developed an analysis that proposes an exploratory model of the constructs studied in the Portuguese footwear industry.

Keywords: Financial resources access, export performance, SMEs, Portuguese footwear industry.

Received on: 2016.01.20

Approved on: 2016.02.12

Evaluated by a double blind review system

1. Introdução

No âmbito internacional, a sobrevivência e expansão das empresas, e o conseqüente crescimento económico dos países, está fortemente dependente de uma melhor compreensão dos determinantes que influenciam o desempenho das exportações (Sousa, Martínez-López & Coelho, 2008). Assim, a análise das variáveis estratégicas aliada ao conhecimento da realidade microeconómica das empresas, contribui para que os agentes económicos tomem medidas mais conscientes e eficientes que permitam fazer face aos desafios e mudanças constantes. No entanto, na prática, são muitas as empresas que ainda não tomaram consciência da verdadeira importância dos recursos e capacidades para maximizar a sua eficiência interna e externa, condicionando o seu crescimento.

O desenvolvimento das exportações é de extrema importância, simultaneamente aos níveis macro e microeconómico. As exportações contribuem para o desenvolvimento económico e social das nações, ajudando as indústrias a desenvolver e melhorar a produtividade e criar empregos. Ao nível das empresas, através da diversificação do mercado, as exportações promovem uma oportunidade para que estas se tornem menos dependentes do mercado interno, conquistando novos clientes podendo explorar economias de escala e alcançar custos de produção mais baixos enquanto produzem com mais eficiência (Okpara, 2009).

Neste sentido, a exportação é uma das formas mais atrativa de entrar nos mercados externos, especialmente para as PME, em comparação com as restantes alternativas, seja *joint ventures* ou a criação de subsidiárias, que implicam despende um elevado número de recursos (e.g. Dhanaraj & Beamish, 2003; Piercy, Kaleka & Katsikeas, 1998), não origina um grande risco e compromisso e permite uma maior flexibilidade ao ajustar o volume de bens exportados aos diferentes mercados internacionais (Lu & Beamish, 2002).

A investigação no âmbito da gestão estratégica tem atribuído grande importância ao estudo dos recursos e capacidades das empresas e à sua utilidade no alcance de vantagem competitiva. Esta perspectiva é consistente com a *Resourced-Based View* (RBV) dado defender que as vantagens competitivas são obtidas a partir dos recursos das empresas, baseando-se estas em dois princípios: 1) os recursos estratégicos são heterogeneamente distribuídos pelas empresas; e 2) os recursos são estáveis ao longo do tempo (Barney, 1991).

Barney (1995) desenvolveu o modelo VRIO (*Valuable, Rare, Imitable, Organisation*), defendendo que as empresas para além de possuírem recursos valiosos, raros e inimitáveis, também deverão estar, ou ser, organizados de forma a serem transformados em vantagens competitivas. Deste modo, os recursos são considerados como a pedra angular da vantagem competitiva e do desempenho das empresas (Peteraf, 1993). Os recursos intangíveis utilizados no presente estudo traduzem-se no acesso a recursos financeiros, um dos recursos categorizados por Barney (1991) neste contexto.

Porquanto, a questão de partida consubstancia-se no seguinte: “Qual o impacto do acesso a recursos financeiros no desempenho das exportações das pequenas e médias empresas (PME) portuguesas exportadoras da indústria do calçado?”, sendo objetivo fundamental deste estudo analisar a relação dessa tipologia de recursos em tal desempenho.

2. Revisão da literatura

2.1. Recursos intangíveis

Existe consenso na literatura no sentido de que as fontes de vantagens competitivas estão bastante mais associadas aos recursos intangíveis do que aos tangíveis, uma vez que estes são mais raros e socialmente complexos, tornando a sua imitação difícil (e.g. Barney, 1991; Hitt, Bierman, Shimizu & Kochhar, 2001). Neste sentido, os recursos intangíveis são considerados recursos estratégicos (Amit & Schoemaker, 1993).

Os recursos intangíveis têm três características essenciais que os distinguem dos recursos tangíveis (Molloy, Chadwick, Ployhart & Golden, 2011). Primeiro, os intangíveis não se esgotam ou se deterioram com o uso, trazendo benefícios por um período de tempo indefinido e contrastando com os recursos tangíveis que têm a expectativa de desvalorização (Cohen, 2005). Em segundo lugar, vários gestores podem utilizar os intangíveis simultaneamente, por exemplo, o uso de uma marca está disponível para outros gerentes. Finalmente, os intangíveis são imateriais, tornando-os difíceis de comercializar, como a marca que não pode ser separada da organização (Marr & Roos, 2005).

A literatura sugere que existem seis tipos de recursos intangíveis que constituem importante fonte de vantagem competitiva, particularmente nas empresas de exportação, são estes os

recursos: a) de reputação; b) acesso a recursos financeiros; c) humanos; d) culturais, e) relacionais; e f) de informação e conhecimento (Morgan, Vorhies & Schlegelmilch, 2006).

2.2. Acesso a recursos financeiros

As empresas com recursos financeiros tendem a responder mais rapidamente às mudanças do mercado e a obterem mais facilmente vantagem competitiva (Chesbrough & Teece, 2002).

O acesso ao capital permite às empresas aprender e superar desafios, bem como, investir em projetos de capital intensivo de forma a se protegerem nos mercados existentes ou entrarem em novos mercados (Westhead, Wright & Ucbasaran, 2001). Deste modo, o capital financeiro é um importante recurso, no entanto, a sua relevância está no seu acesso e não na sua propriedade (Wiklund & Shepherd, 2005).

No contexto dos mercados internacionais as características mais importantes dos recursos financeiros são o nível de financiamento que pode ser acedido e o momento em que pode ser utilizado (Morgan et al., 2006). Neste sentido, um melhor acesso a recursos financeiros aumenta a probabilidade de iniciar a exportação e reduzir o tempo de decisão de internacionalização (Bellone, Musso, Nesta & Schiavo, 2010).

Portanto, os recursos financeiros *per se* são tangíveis, já o acesso a este tipo de recursos, isso sim, constitui-se como um valioso recurso intangível (Cohen, 2005; Molloy et al., 2011; Morgan et al., 2006). Morgan et al. (2006) definem como variáveis de acesso a recursos financeiros a capacidade de aceder a recursos financeiros adicionais, a velocidade de acesso e aplicação dos recursos financeiros e o volume de recursos financeiros dedicados ao negócio de exportação, todas elas de natureza intangível.

2.3. Desempenho das Exportações

O desenvolvimento das exportações é de extrema importância, simultaneamente aos níveis macro e microeconómico. As exportações contribuem para o desenvolvimento económico e social das nações, ajudando as indústrias a desenvolver e melhorar a produtividade e criar empregos. Ao nível das empresas, através da diversificação do mercado, as exportações promovem uma oportunidade para que estas se tornem menos dependentes do mercado

interno, conquistando novos clientes podem explorar economias de escala e alcançar custos de produção mais baixos enquanto produzem com mais eficiência (Okpara, 2009).

Neste sentido, a exportação é uma forma mais atrativa de entrar nos mercados externos, especialmente para as PME, em comparação com as restantes alternativas, seja *joint ventures* ou a criação de subsidiárias, que implicam despende um elevado número de recursos (e.g. Dhanaraj & Beamish, 2003; Piercy et al., 1998), não origina um grande risco e compromisso e permite uma maior flexibilidade ao ajustar o volume de bens exportados aos diferentes mercados internacionais (Lu & Beamish, 2002).

A atividade exportadora de uma empresa é iniciada para satisfazer determinados objetivos, que podem ser económicos (como aumentar lucros e vendas) e/ou estratégicos (como a diversificação de mercados, ganhar quota nos mercados externos e aumentar reputação da marca) (Cavusgil & Zou, 1994).

O desempenho das exportações da empresa é determinado pela sua *performance* financeira e estratégica nos mercados internacionais, bem como pela sua satisfação com esse desempenho (Zou, Taylor & Osland, 1998).

A investigação empírica tem avaliado o sucesso empresarial de acordo com variáveis que diferem de estudo para estudo. Neste sentido, apesar de já terem sido realizados vários estudos sobre a performance das empresas, não existe um consenso quanto ao instrumento de medida (Okpara, 2009).

Existem estudos que identificam várias formas de medir o desempenho, incluindo o crescimento das vendas, quota de mercado, o lucro, a performance em geral e a satisfação dos *stakeholders* (Lumpkin & Dess, 1996). Outros utilizaram o lucro, volume de vendas e a quota de mercado (Dhanaraj & Beamish, 2003; Piercy et al., 1998).

Okpara (2009) utilizou cinco variáveis para medir o construto da performance: lucro, crescimento das vendas, crescimento no número de funcionários, expansão no mercado externo e a performance na generalidade.

Dadas as dificuldades encontradas na literatura em eleger uma medida consensual para mensurar a dimensão desempenho das exportações, levamos em consideração a investigação de Okpara (2009) e utilizamos as variáveis aplicadas neste estudo.

2.4. Relações entre os diferentes construtos

A RBV defende que as variações na performance das empresas resultam da posse de recursos heterogêneos. Esta heterogeneidade de recursos e capacidades conduz a desequilíbrios do desempenho e afeta a habilidade das empresas em conceber e implementar estratégias competitivas (Barney, 1991; Peteraf, 1993). Assim, esta teoria afirma que a posse de recursos e capacidades heterogêneas afeta diretamente o desempenho das empresas (Makadok, 2001; Teece, Pisano & Shuen, 1997). No mesmo sentido, as capacidades dinâmicas permitem às empresas alcançar desempenho superior a longo prazo (Teece, 2007). Por último, ambicionamos testar a seguinte hipótese:

H1: O acesso a recursos financeiros influencia positiva e significativamente o desempenho das exportações.

3. Metodologia de investigação

3.1. Instrumento de medida e recolha de dados

O instrumento utilizado foi o inquérito por questionário, no sentido em que não foi manipulada qualquer variável e todos os dados relacionados com as variáveis foram recolhidos ao mesmo tempo (Bryman & Cramer, 2012). Este método de recolha de dados é mais adequados para este tipo de pesquisa (Sousa et al., 2008), uma vez que há a necessidade de interrogar um grande número de pessoas e existe um problema de representatividade (Campenhoudt & Quivy, 2008).

O questionário é composto por nove questões fechadas, onde as quatro primeiras se destinam a recolher informações acerca do acesso a recursos financeiros e as seguintes a avaliar o desempenho das exportações, tendo sido elaborado com a utilização do *limesurvey*, versão 1.91.

3.2. Operacionalização e medida das variáveis

Para avaliação do acesso a recursos financeiros utilizamos a escala proposta por Morgan, Vorhies, & Schlegelmilch (2006), sendo que no que respeita ao desempenho das exportações utilizamos a proposta por Okpara (2009). Pedimos aos inquiridos que

avaliassem estes tipo de recursos da empresa disponíveis para o(s) mercado(s) de exportação, em relação aos seus principais concorrentes. O primeiro constructo é avaliada numa escala de Likert de cinco pontos, em que 1 “Muito Pior” e 5 “Muito Melhor”, já o segundo é também avaliado numa escala de Likert onde 1 significa “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente”.

3.3. População, processo de recolha de dados e amostra

Para a seleção da população fomos orientados pelo objetivo do presente estudo. Para testar a hipótese proposta no modelo operacional utilizamos uma amostra de empresas portuguesas, delimitando o nosso estudo empírico a empresas que cumulativamente obedecem aos seguintes critérios: fabricantes de calçado³; empresas exportadoras; e capital social inteiramente nacional.

Para obter informação relativa às empresas estabelecemos contato com a APICCAPS a solicitar informação sobre as empresas exportadoras associadas. Foi-nos facultada uma base de dados com 231 empresas (nome da empresa, contato telefónico e correio eletrónico, CAE, mercados de exportação, intensidade de exportação e origem do capital). Destas apenas 167 empresas preenchiam os parâmetros estabelecidos. Cada uma destas empresas foi contactada por correio eletrónico, pela associação no sentido de as empresas responderem ao nosso questionário, com a hiperligação de acesso ao questionário, endereçado às pessoas que ocupavam cargos de gestão de topo e/ou de liderança da atividade de exportação.

A aplicação dos questionários decorreu entre 22 de abril e 22 de julho de 2014. Após finalizado o período de recolha de dados, foram recebidos 42 questionários válidos, correspondendo a uma taxa de resposta de 25%. Segundo Menon, Bharadwaj, Adidam & Edison (1999) esta taxa é bastante satisfatória, em virtude da média de respostas dos gestores de topo ser entre 15% e 20%.

Neste estudo optamos por uma amostra não probabilística e de conveniência, uma vez que os inquiridos foram escolhidos por serem associados da APICCAPS.

³ CAE (rev.3) 15201 – Fabricação de calçado.

4. Resultados

4.1. Análise de fiabilidade

Para verificarmos a fiabilidade da globalidade das variáveis estimamos a estabilidade e consistência interna através do *Alfa de Cronbach* (α), sendo que para o presente estudo utilizamos a escala proposta por Pestana & Gageiro (2008).

O resultado de 0.914, obtido para a totalidade das variáveis do questionário, é considerado excelente, confirmando a consistência interna da amostra.

Na tabela 1 realizamos ainda o teste de consistência interna para o conjunto das variáveis que integram cada uma das dimensões, para assim avaliar a fiabilidade dos mesmos.

Tabela 1 - Teste de consistência interna por constructo (Alpha de Cronbach)

Dimensão	<i>alpha de Cronbach</i>	Nº de itens	N	Análise
Acesso aos recursos financeiros	.962	4	42	Excelente
Desempenho das exportações	.927	5	42	Excelente

Fonte: Elaboração própria (2016).

Verificamos que todas elas apresentam valores de consistência excelentes.

4.2. Análise fatorial exploratória

Procedemos à análise fatorial de componentes principais (ACP), traduzindo-se esta num método de redução do número de variáveis correlacionadas, com um mínimo de perda de informação e nível de significância, num menor número de variáveis não correlacionadas que resumem a maior parte da informação presente nas variáveis originais (e.g. Hair, Black, Babin & Anderson, 2009; Pestana & Gageiro, 2008). Após a extração dos fatores pela ACP, submetemos cada uma das extrações obtidas à rotação varimax, que permite obter fatores mais fáceis de interpretar e, teoricamente, com mais significado (Marôco, 2011).

A consistência interna dos fatores será analisada através dos respetivos *Alphas de Cronbach* e o teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) terão em consideração a utilização das escalas propostas por Pestana & Gageiro (2008).

Na análise fatorial do *Acesso a Recursos Financeiros* (ARFIN) foi extraído um fator, não tendo sido necessário eliminar itens, que explica 89.99% da variância total. Este fator agrupa 4 itens, variando as saturações entre 0.939 e 0.961 (tabela 2).

Tabela 2 - Matriz de componentes da análise fatorial do Acesso a Recursos Financeiros

Itens	Componente
	1
ARFIN2_A capacidade de aceder a recursos financeiros adicionais.	.961
ARFIN4_O volume de recursos financeiros dedicados ao negócio de exportação.	.954
ARFIN1_O acesso aos recursos financeiros.	.940
ARFIN3_A velocidade de acesso e aplicação dos recursos financeiros.	.939

Método de Extração: análise de componentes principais; Método de Rotação: *varimax*.
a. 1 componentes extraídos.

Fonte: Elaboração própria (2016).

Analisámos a consistência interna deste fator e verificámos que o *alpha de cronbach* é de $\alpha=0.931$, indicador de uma excelente consistência interna. O teste KMO indica-nos a existência de uma boa correlação entre as variáveis (0.823). Para o teste de esfericidade de Bartlett registou-se um valor de $\chi^2(6, N=42)=199.955, p<0.05$, logo consultando a tabela de distribuição de χ^2 verifica-se que $\chi^2 > \chi_{0.95}^2$, pelo que se rejeita a hipótese nula, ou seja as variáveis estão correlacionadas.

No que respeita à análise fatorial do *Desempenho das Exportações* (DEXP), foi extraído apenas um fator, não tendo também sido necessário eliminar itens. Obtivemos uma escala composta por 5 itens, que explicam 77.90% da variância total.

Na estrutura fatorial deste constructo obtivemos 1 fator, designado da mesma forma, cujas saturações variam entre 0.850 e 0.918 (tabela 3).

Tabela 3 - Matriz de componentes da análise fatorial do Desempenho das Exportações

Itens	Componente
	1
DEXP4_ Expandimos as nossas operações nos últimos três anos.	.918
DEXP2_ O nosso mercado de exportação tem gerado um grande volume de vendas.	.889
DEXP1_ O nosso mercado de exportação tem sido muito lucrativo/rentável	.875
DEXP5_ Em geral, o desempenho da nossa empresa tem sido muito satisfatório.	.878
DEXP3_ Conseguimos um rápido crescimento das nossas atividades de exportação nos últimos três anos.	.850

Método de Extração: análise de componentes principais; Método de Rotação: *varimax*.
a. 1 componentes extraídos.

Fonte: Elaboração própria (2016).

Analisámos a consistência interna e verificámos que o *Alpha de Cronbach* é de $\alpha = 0.927$. Este valor indica que esta dimensão apresenta uma excelente consistência interna. O teste KMO indica-nos ainda a existência de uma boa correlação entre as variáveis (0.814). Para o teste de esfericidade de Bartlett registou-se um valor de $\chi^2(10, N=42)=171.982$, $p < 0.05$, logo consultando a tabela de distribuição de χ^2 verifica-se que $\chi^2 > \chi_{0.95}^2$, pelo que se rejeita a hipótese nula, ou seja as variáveis estão correlacionadas.

4.3. Regressão Linear Múltipla

O modelo de Análise de Regressão Linear Múltipla é uma técnica estatística, descritiva e inferencial, que permite analisar as relações entre uma variável dependente e um conjunto de variáveis independentes (Pestana & Gageiro, 2008).

A tabela 4 mostra que o coeficiente de determinação R^2 ajustado corresponde a 0.054, pelo que podemos afirmar que 5.4% da variabilidade do desempenho das exportações é explicada pelo acesso a recursos financeiros. Podemos assim perceber que o modelo de regressão não é ajustado.

Tabela 4 – Resumo do modelo da regressão entre Acesso a Recursos Financeiros e Desempenho das Exportações^b

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa
1	.277 ^a	.077	.054	.97269805

a. Preditores: (Constante) Acesso a recursos financeiros.

b. Variável dependente: Desempenho das exportações.

Fonte: Elaboração própria (2016).

Através da ANOVA da regressão, que compara a variância dentro das amostras ou grupos (também designada por variância residual, dos erros ou dentro dos grupos) com a variância entre as amostras ou grupos (também designada por variância do fator ou entre os grupos), podemos testar as hipóteses: $H_0: \rho^2=0$ vs. $H_1: \rho^2 \neq 0$.

De forma simplista, testamos o significado da regressão num todo, ou seja, testamos se tem significado considerar uma relação linear entre uma determinada variável e um conjunto de regressores.

Tabela 5 - ANOVA da regressão entre Acesso a Recursos Financeiros e Desempenho das Exportações^b

Modelo	Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1	Regressão	3.154	1	3.154	3.334 .075 ^b
	Resíduo	37.846	40	.946	
	Total	41.000	41		

a. Preditores: (Constante) Acesso a recursos financeiros.

b. Variável dependente: Desempenho das exportações.

Fonte: Elaboração própria (2016).

Na tabela anterior obtivemos um valor de $Z=3.334$, com um $p\text{-value}<0.1$ (Sig.) pelo que podemos rejeitar H_0 em favor de H_1 , sendo assim H_1 suportada. Contudo, importa realçar que para 5% de significância máxima não rejeitaríamos H_0 dado o $p\text{-value}=0.075$.

5. Discussão e conclusões

O objetivo fundamental do presente estudo consiste em analisar a relação entre acesso a recursos financeiros e desempenho das exportações nas PME portuguesas exportadoras da indústria do calçado.

Procedemos à investigação empírica com base numa amostra de 42 empresas exportadoras da indústria portuguesa do calçado, às quais foi aplicado um inquérito por questionário com o intuito de utilizar os dados obtidos para testar a hipótese formulada, com recurso à aplicação de procedimentos e técnicas estatísticas.

As empresas inquiridas avaliaram o acesso a recursos financeiros e o desempenho das exportações tendo como referência o(s) principal(ais) concorrente(s) e o(s) mercado(s) de exportação, pelo que os resultados devem ser interpretados tendo por base estes dois aspetos.

A RBV defende que as variações na performance das empresas resultam da posse de recursos heterogéneos. Esta heterogeneidade de recursos e capacidades conduz a desequilíbrios do desempenho e afeta a habilidade das empresas em conceber e implementar estratégias competitivas (Barney, 1991; Peteraf, 1993). Assim, esta teoria afirma que a posse de recursos e capacidades heterogéneas afeta diretamente o desempenho das empresas (Makadok, 2001; Teece et al., 1997). No mesmo sentido, as capacidades dinâmicas permitem às empresas alcançar desempenho superior a longo prazo (Teece, 2007).

A indústria portuguesa do calçado enfrenta desafios consideráveis, não apenas em relação à crise nos mercados internacionais (a qual veio alterar padrões de consumo), mas também em relação ao acesso a recursos financeiros para financiar a atividade exportadora das suas empresas.

Nas últimas décadas esta indústria esteve sujeita a uma enorme pressão por parte das grandes marcas internacionais. No entanto, ainda que em número reduzido, algumas empresas arriscaram lançar-se no mercado com marca própria. Neste processo foi determinante o acesso a recursos financeiros para que as empresas tivessem permanentemente evoluído, acompanhando as necessidades e tendências do mercado, por forma a desenvolver vantagem competitiva e desempenho superiores das suas exportações nos mercados externos.

Barney (1991) defende que vantagem competitiva consiste na implementação estratégica que conduz as empresas à criação de valor, tendo implícito o facto dos seus concorrentes (atuais ou potenciais) não terem capacidade para concretizar essa implementação da mesma forma, porque uma vez que estas *“implementam as mesmas estratégias, que irão melhorar a sua eficiência e eficácia da mesma forma e na mesma medida”* (pp. 102-104). A obtenção de vantagem competitiva poderá potenciar o desempenho das exportações do calçado português, onde determinantes estratégicos como os recursos (e as capacidades) empresariais poderão ser decisivos para alcançar o sucesso internacional.

De acordo com os resultados obtidos, verificamos que o acesso a recursos financeiros tem uma relação direta, positiva e significativa no desempenho das exportações. Esta indústria tem ainda um longo e árduo caminho a percorrer, constituída por um elevado número de pequenas empresas de cariz muitas vezes familiar, caracterizada pela concentração nas atividades de menor valor acrescentado e pela aposta no baixo custo como fator competitivo, apresentando fraca competitividade devido principalmente ao défice nas competências de gestão, concentrada excessivamente na Europa como mercado de destino das exportações, são pontos a serem mitigados por esta indústria. Para tal o acesso a recursos financeiros será uma das vias para, em definitivo, posicionar a indústria rumo à diferenciação, com a oferta de produtos de elevado valor acrescentado.

5.1. Implicações teóricas e práticas

Destaca-se o contributo deste estudo para a teoria da gestão estratégica. Sabe-se que a estratégica abrange iniciativas deliberadas e emergentes adotadas pela gestão, compreendendo a utilização dos recursos e capacidades, para melhorar o desempenho das empresas (Nag, Hambrick, & Chen, 2007). Para se manterem competitivas, as empresas devem fazer uma avaliação interna com o objetivo de descobrir que recursos intangíveis lhes proporcionam vantagem em relação aos seus concorrentes por via de desempenhos superiores ao nível das suas exportações.

O presente estudo possibilitou ainda uma análise aprofundada de uma indústria de elevada importância para as exportações nacionais, como é o caso da indústria do calçado, permitindo compreender qual a contribuição do acesso a recursos financeiros para o desempenho das exportações. Tal terá implicações práticas no que respeita à (re)definição

de políticas públicas de apoio e estímulo ao crescimento da atividade da mesma, bem como para a gestão de topo das empresas da indústria portuguesa do calçado.

5.2. Limitações da investigação

A principal limitação do presente estudo prende-se com a dimensão da amostra, uma vez que houve dificuldade em encontrar empresas com disponibilidade para colaborar neste tipo de investigação. O facto desta ser não probabilística e por conveniência constitui também uma limitação. Pelo que se sugere prudência na generalização de resultados.

Por último, o facto do presente estudo considerar exclusivamente a forma de internacionalização referente à exportação pode ainda ser apontado como limitação.

5.3. Linhas futuras de investigação

Em trabalhos futuros, recomenda-se que o modelo proposto seja usado numa amostra com um maior número de observações, para que seja possível confirmar os resultados obtidos. Por outro lado, sugere-se que se prossiga com a investigação da gestão estratégica em Portugal, incidindo também noutros setores da economia nacional, de modo a que, futuramente, se possa comparar o presente estudo com outros idênticos, permitindo assim perceber e encontrar novos fatores que contribuam para um melhor desempenho das exportações.

Bibliografia

Amit, R. & Schoemaker, P. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33–46.

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.

Barney, J. (1995). Looking inside for competitive advantage. *Academy of Management Perspectives*, 9(4), 49–61.

Bellone, F., Musso, P., Nesta, L. & Schiavo, S. (2010). Financial Constraints and Firm Export Behaviour. *The World Economy*, 33(3), 347–373.

Bryman, A. & Cramer, D. (2012). *Quantitative Data Analysis with IBM SPSS 17, 18 & 19: A Guide for Social Scientists*. London: Routledge.

Campenhoudt, L. Van & Quivy, R. (2008). *Manual de investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva Publicações.

Cavusgil, T. & Zou, S. (1994). Marketing strategy-performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*, 58(1), 1–21.

Chesbrough, H., & Teece, D. (2002). Organizing for innovation: when is virtual virtuous? *The Innovative Enterprise*, August, 127–134.

Cohen, J. A. (2005). *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefit*. New Jersey: Wiley.

Dhanaraj, C. & Beamish, P. W. (2003). A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. *Journal of Small Business Management*, 41(3), 242–261.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis*. (7th ed.). Englewood Cliss/New Jersey: Prentice Hall.

Hitt, M., Bierman, L., Shimizu, K. & Kochhar, R. (2001). Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: A resource-based perspective. *Academy of Management Journal*, 44(1), 13–28.

Lu, J. W. & Beamish, P. W. (2002). The Internationalization and Growth of SMEs. *ASAC* 2002, 86–96.

Lumpkin, G. & Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.

Makadok, R. (2001). Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal*, 22(5), 387–401.

Marôco, J. (2011). *Análise estatística com o SPSS Statistics*. (5a ed.). Pêro Pinheiro: ReportNumber.

Marr, B. & Roos, G. (2005). A strategy perspective on intellectual capital. In Marr (2005) (ed.). *Perspectives on Intellectual Capital; Multidisciplinary insights into management, measurement and reporting* (pp. 28-41). Boston, MA: Elsevier,

Menon, A., Bharadwaj, S. G., Adidam, P. T. & Edison, S. W. (1999). Antecedents and consequences of marketing strategy making: a model and a test. *Journal of Marketing* 63(2), 18-40.

Molloy, J. C., Chadwick, C., Ployhart, R. E. & Golden, S. J. (2011). Making Intangibles “Tangible” in Tests of Resource-Based Theory: A Multidisciplinary Construct Validation Approach. *Journal of Management*, 37(5), 1496–1518.

Morgan, N., Vorhies, D. W. & Schlegelmilch, B. B. (2006). Resource–performance relationships in industrial export ventures: The role of resource inimitability and substitutability. *Industrial Marketing Management*, 35(5), 621–633.

Nag, R., Hambrick, D. & Chen, M. (2007). What is strategic management, really? Inductive derivation of a consensus definition of the field. *Strategic Management Journal*, 28(9), 935–955.

Okpara, J. (2009). Entrepreneurial orientation and export performance: evidence from an emerging economy. *International Review of Business Research Papers*, 5(6), 195–211.

Pestana, M. H. & Gageiro, J. N. (2008). *Análise de Dados para Ciências Sociais - A complementaridade do SPSS*. (5a ed.). Lisboa: Edições Silabo.

Peteraf, M. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179–191.

Peterson, R. A. (1994). A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha. *Journal of Consumer Research*, 21(2), 381–391.

Piercy, N., Kaleka, A. & Katsikeas, C. (1998). Sources of competitive advantage in high performing exporting companies. *Journal of World Business*, 33(4), 378–393.

Sousa, C. M. P., Martínez-López, F. J. & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343–374.

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities : the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350.

Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533.

Wang, C. & Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 31–51.

Westhead, P., Wright, M. & Ucbasaran, D. (2001). The internationalization of new and small firms: A resource-based view. *Journal of Business Venturing*, 9026(99), 333–358.

Wiklund, J. & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 71–91.

Zou, S., Taylor, C. R. & Osland, G. E. (1998). The EXPERF scale: A cross-national generalized export performance measure. *Journal of International Marketing*, 6(3), 37–58.

How to cite this article:

França, A.S. & Rua, O.L. (2016). Relacionando Acesso a Recursos Financeiros e Desempenho das Exportações. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*. 2 (3), 72-90. Disponível em <http://u3isjournal.isvoug.pt/index.php/PJFMA>