

## INTERNACIONALIZAÇÃO E COMPETITIVIDADE: A IMPORTÂNCIA DA CRIAÇÃO DE EMPRESAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS

Ana Cláudia Além

Rodrigo Madeira<sup>1</sup>

O processo de internacionalização das empresas envolve duas instâncias principais: i) o atendimento a mercados externos por via de exportações; e ii) o investimento externo direto (IED). A experiência internacional aponta para uma evolução natural da ocupação de mercados externos por meio de exportações, em um primeiro momento, para a instalação posterior de uma unidade produtiva, principalmente no que diz respeito às empresas multinacionais de países em desenvolvimento.<sup>2</sup>

O principal objetivo deste capítulo é apresentar os pontos mais importantes do debate sobre o tema, enfatizando o processo de internacionalização como fundamental para o fortalecimento das empresas e o aumento da competitividade dos países, em um ambiente de acirrada concorrência internacional. Além disso, com base na análise das experiências internacionais, aponta-se para a importância da adoção de políticas públicas no apoio à internacionalização.

Para tal, o capítulo é dividido em nove seções, além desta introdução e da conclusão. Na primeira seção, serão abordados os determinantes da internacionalização das empresas. Na seguinte, serão descritos os impactos macroeconômicos desse processo. A terceira seção apresenta o processo de internacionalização como forma de sobrevivência da firma e aumento da competitividade

<sup>1</sup> Assessores da Presidência do BNDES. Os autores agradecem a João Carlos Ferraz e Fabio Giambiagi pela leitura e pelos comentários a uma versão anterior do texto.

<sup>2</sup> Para efeitos deste capítulo, definem-se empresas multinacionais ou transnacionais como aquelas que possuem ativos em dois ou mais países. Ver Ramamurti (2008).

dos países, ficando a próxima seção responsável por abordar a importância da internacionalização como forma de diminuir a vulnerabilidade externa. A quinta seção faz uma breve descrição sobre o IED no mundo e a seção seguinte aborda o tema dos investimentos brasileiros no exterior. Na sétima seção, tem destaque o processo de internacionalização produtiva das firmas brasileiras. A penúltima seção aborda as políticas públicas de estímulo a esse processo, enquanto a última seção faz uma análise perspectiva do apoio à internacionalização das empresas brasileiras.

## DETERMINANTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO

Apesar de não existir uma teoria geral sobre o processo de internacionalização, em função da complexidade de variáveis envolvidas e de peculiaridades setoriais, regionais e culturais, alguns autores apontam possíveis razões que fortalecem uma estratégia de internacionalização por parte da firma.

Em um dos estudos mais abrangentes sobre o assunto, Dunning (1988) cita como determinantes da internacionalização das empresas a busca de recursos; a facilitação do comércio; o acesso a novos mercados; e os ganhos de eficiência. No escopo da busca de recursos, as empresas internacionalizam-se para ter acesso a recursos naturais mais baratos do que em seu país de origem e também para obter mão de obra a um preço menor, objetivando, portanto, menores custos de produção e preços mais competitivos no mercado internacional. A maior facilidade na comercialização e o acesso a novos mercados são resultados de facilidades logísticas e legais que podem ser adquiridas com a internacionalização produtiva da empresa.<sup>3</sup> Os ganhos de eficiência são relacionados a economias de especialização e de localização que podem estimular a alocação de cada parte da cadeia produtiva da empresa em países diferentes, com o objetivo de baratear os custos de produção e, com isso, obter maior competitividade no mercado mundial.<sup>4</sup>

Ao estudar o movimento de internacionalização dos países em desenvolvimento, outros autores apontam a existência de novos determinantes, como o fluxo de investimento estrangeiro direto recebido e emitido pelo país e o processo de aprendizagem tecnológica, que permite à empresa adquirir vantagens competitivas. Além disso, mostram que uma característica comum dos países em desenvolvimento é que, em um primeiro passo para a internacionalização, as firmas investem em países que têm um nível de desenvolvimento similar.<sup>5</sup> Na literatura que estuda os determinantes do movimento de internacionalização das empresas brasileiras,

---

<sup>3</sup> Corrêa e Lima (2006) também reforçam essa ideia.

<sup>4</sup> Alêm e Cavalcanti (2007).

<sup>5</sup> Chudnovsky e Lopez (1999).

existem autores que argumentam a favor da inovação. Segundo eles, as empresas buscam a internacionalização com o objetivo de incorporar novas tecnologias ao seu sistema produtivo.<sup>6</sup> Estudos empíricos mostraram que as empresas brasileiras que fizeram investimentos no exterior são as que apresentam maior produtividade. Outros fatores relevantes para explicar a internacionalização das empresas brasileiras são o porte, a estratégia de inovação e a política de recursos humanos, com destaque para o investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D).<sup>7</sup> Por sua vez, há autores que enfatizam como determinantes de uma estratégia de expansão internacional das firmas nacionais o acesso a melhores condições de financiamento no exterior, a redução de barreiras contra a importação (alfandegárias ou sanitárias) e a diminuição da dependência do mercado local (que, de acordo com a taxa de câmbio, pode ser prejudicado pela entrada massiva de produtos importados).<sup>8</sup>

Outra análise sugere uma possibilidade de internacionalização defensiva (internacionalização às avessas), na qual a firma se expande internacionalmente com o objetivo de fugir de custos nos países de origem.<sup>9</sup> Essa visão está associada a pontos já citados anteriormente como determinantes da internacionalização das empresas: a busca de recursos e os ganhos de eficiência.

## A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS FIRMAS E OS IMPACTOS MACROECONÔMICOS

Em meio ao debate sobre os aspectos microeconômicos que levam uma empresa a adotar uma estratégia de internacionalização, cabe espaço para outra reflexão, de como a internacionalização das empresas afeta as variáveis macroeconômicas.

Diversos autores atentam para o risco potencial de uma redução das exportações e, com isso, um impacto no balanço de pagamentos, que pode resultar em vulnerabilidade externa. Porém, tal visão pode ser considerada estática, e muitos deles sugerem que, a médio e longo prazos, os efeitos podem ser positivos, já que há um aumento do comércio intrafirma.<sup>10</sup> Na verdade, há grande possibilidade de diminuição da vulnerabilidade externa do país, à medida que aumentam as exportações para o país no qual a empresa se estabeleceu e também pela existência de um fluxo de lucro e dividendos entre a matriz e a filial.<sup>11</sup>

É preciso ainda destacar os efeitos dinâmicos relacionados à necessidade da empresa de se internacionalizar para obter ganhos de escala e aumento da competitividade global, possibilitando,

---

<sup>6</sup> Arbix et al. (2004).

<sup>7</sup> Prochnik et al. (2006).

<sup>8</sup> Corrêa e Lima (2007a e 2007b).

<sup>9</sup> Kupfer (2006).

<sup>10</sup> Macadar (2008).

<sup>11</sup> Teixeira (2006) e Corrêa e Lima (2006).

assim, que ela sobreviva (ou mesmo não seja adquirida por uma empresa estrangeira) e cresça, gerando mais empregos e investimentos.<sup>12</sup> Esses efeitos dinâmicos também compensariam outros impactos negativos citados na literatura, como a perda de empregos no país, dado que estes seriam gerados no país para o qual a empresa se expandiu, e a redução de níveis de investimentos domésticos.

## A INTERNACIONALIZAÇÃO COMO FORMA DE SOBREVIVÊNCIA DA EMPRESA E INSTRUMENTO DE AUMENTO DA COMPETITIVIDADE DOS PAÍSES

Em primeiro lugar, é importante rever o enfoque simplista que estabelece a existência de um *trade-off* entre o mercado interno e o mercado externo. Na década de 1990, com o processo de abertura da economia ao exterior e suas consequências, ficou claro que as empresas nacionais precisavam ser competitivas em nível internacional, a fim de manterem os mercados internos e expandirem os negócios no mercado internacional.<sup>13</sup> Frente a esse desafio, as empresas passaram a buscar alianças com outras firmas, inclusive estrangeiras, e instalaram unidades no exterior na forma de escritórios de vendas, assistência técnica, representações comerciais ou plantas produtivas. Atualmente, com a maior interdependência dos mercados mundiais, as empresas de um país não são afetadas apenas pelas condições econômicas domésticas, mas também pela competição internacional.

Ao contrário do que possa parecer à primeira vista, a possibilidade de fortalecimento da empresa com a internacionalização pode levar a um crescimento do número de empregos na economia de origem. Certamente, se a empresa não se internacionalizasse, ficaria enfraquecida pela concorrência internacional com outras transnacionais e fecharia as suas portas.

Em segundo lugar, em uma economia globalizada, a competitividade das firmas nacionais em mercados estrangeiros torna-se crescentemente importante para a *performance* do país como um todo. A internacionalização deve ser vista como um meio essencial para o aumento da competitividade internacional das empresas, promovendo o desenvolvimento dos países e facilitando a reestruturação econômica e o acesso a recursos e mercados.

Na economia internacional, observam-se importantes associações entre investimento externo direto (IED), comércio e fluxos de tecnologia. Sem firmas competitivas internacionalmente, um

---

<sup>12</sup> Além e Cavalcanti (2007).

<sup>13</sup> Segundo pesquisa recente da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet), 26% das empresas brasileiras apontaram a busca de competitividade internacional como o principal motivo para a internacionalização. Pela ordem, os outros motivos assinalados foram: i) acompanhar os clientes (15,8%); ii) aproveitar a demanda mundial (14,0%); iii) reduzir a dependência do mercado interno (14,0%); iv) estabelecer plataformas de exportação em outros países (8,8%); v) buscar economias de escala (8,8%); e vi) outros (12,3%). Ver Valor Econômico (2009).

país não pode melhorar seu desempenho econômico. A dispersão geográfica das atividades de P&D pode fortalecer a base tecnológica das empresas, porque as firmas podem ter maior acesso às tecnologias, o que não ocorreria sem a internacionalização; e a maior escala de produção dilui os custos com P&D. Ou seja, empreendimentos maiores por meio da internacionalização podem *baratear* os custos de prospecção tecnológica, ou seja, os gastos com P&D.

## A INTERNACIONALIZAÇÃO COMO FORMA DE ATENUAR A VULNERABILIDADE EXTERNA

O fato de, em um primeiro momento, a instalação de uma unidade produtiva de uma empresa no exterior poder reduzir as exportações da matriz não impede que haja aumento das exportações a médio e longo prazos.<sup>14</sup> No comércio internacional, uma das categorias que mais têm crescido é o comércio intrafirma. Isso aumenta o potencial de expansão das exportações do país de origem. A partir do crescimento do comércio intrafirma, pode haver o incentivo ao desenvolvimento de fornecedores no país de origem; estes, por sua vez, podem subcontratar uma série de micro, pequenos e médios produtores naquele país (país de origem). Além disso, o fortalecimento da empresa a partir da instalação de uma planta em um mercado específico, anteriormente atendido por exportações, pode gerar ganhos de competitividade importantes para a matriz que levem ao crescimento da empresa no país de origem, bem como ao aumento das exportações para terceiros mercados. Há que considerar também o recebimento de lucros e dividendos em moeda estrangeira por parte das filiais das multinacionais brasileiras.

Vale destacar que a internacionalização também viabiliza a entrada das empresas em setores que não podem ser atendidos por meio de comércio (serviços, por exemplo, não comercializáveis), o que é de particular relevância, tendo em vista a possibilidade de estímulos indiretos às exportações a partir das firmas multinacionais domésticas (as filiais podem importar equipamentos, insumos etc. de fornecedores do país de origem).

Em linhas gerais, as experiências internacionais, tanto de países desenvolvidos quanto de países em desenvolvimento, apontam para impactos positivos da internacionalização sobre as exportações domésticas, ainda que também tenha havido a promoção de importações.<sup>15</sup> As evidências são de que a internacionalização promova os seguintes impactos positivos: i) aumento da renda recebida do exterior; e ii) melhora da *performance* exportadora da empresa.

<sup>14</sup> Um aumento das exportações maior do que o das importações é condição essencial para que uma trajetória de crescimento não esbarre em um teto dado pelo desequilíbrio do balanço de pagamentos.

<sup>15</sup> Ver Lipsey et al. (2000), Lipsey (1999) e Unctad (1995). Vale ressaltar que as importações são fundamentais para o desenvolvimento econômico, e o aumento das exportações viabiliza importações mais altas, que permitem maior sofisticação (upgrade) das firmas locais e dos próprios países.

Observou-se significativa relação positiva entre as exportações da firma doméstica e a participação da produção das filiais (multinacionais) estrangeiras em sua produção total. A alta propensão a exportar das firmas multinacionais com controle de capital nacional conduziu ao aumento da participação de suas exportações no total das vendas externas dos países de origem e melhorou a *performance* exportadora desses países em termos mundiais.<sup>16</sup> Além disso, registrou-se uma mudança na composição das exportações, com o investimento direto no exterior promovendo o aumento da saída de bens intermediários dos países de origem.<sup>17</sup>

A internacionalização das empresas é importante para assegurar e expandir mercados para os seus bens e serviços. O acesso a mercados maiores fortalece a competitividade das empresas multinacionais por economias de escala, efeitos de especialização e de aprendizado e pelo fornecimento de uma base financeira maior para reinvestimentos e desenvolvimento tecnológico. O investimento no exterior também fortalece o acesso a mercados e a competitividade de outras firmas no país de origem, por via de efeitos de transbordamento para a frente e para trás. Esses efeitos, no âmbito das firmas, afetam a atuação do país como um todo. Em particular, uma série de países em desenvolvimento conseguiu melhorar sua *performance* exportadora em função das atividades orientadas para a exportação de suas multinacionais e das firmas locais ligadas a elas.<sup>18</sup> O contato com produtores e consumidores estrangeiros leva a uma troca de informações relacionadas à produção. O aprendizado induzido pelos exportadores, a fim de atingir os altos padrões de qualidade e os desafios da competição em mercados estrangeiros, pode, assim, “transbordar” para a economia doméstica.

## O INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NO MUNDO<sup>19</sup>

Segundo dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – Unctad), é possível observar uma clara distinção entre os países em desenvolvimento e os países desenvolvidos no que tange ao IED, tanto em relação ao fluxo em proporção à formação bruta de capital fixo (FBCF), quanto ao estoque de IED em proporção

<sup>16</sup> No caso dos Estados Unidos, por exemplo, as multinacionais conseguiram manter suas posições no mercado mundial, enquanto a participação das exportações totais do país no mundo caiu um terço entre 1966 e 1987. Similarmente, a Suécia perdeu cerca de 20% dos mercados exportadores para bens manufaturados entre 1965 e 1990, ao passo que, no mesmo período, as firmas multinacionais suecas mantiveram uma alta propensão para exportar (acima de 50%) e uma posição estável nos mercados exportadores mundiais. Ao mesmo tempo, a propensão média a exportar das firmas suecas não multinacionais era menor e caiu ao longo desse período de 35% para 33%.

<sup>17</sup> Por exemplo, o boom das exportações norte-americanas de equipamentos de transporte e de material elétrico e eletrônico esteve associado às exportações intrafirmas das multinacionais dos Estados Unidos, que responderam, em 1992, por 37% e 67%, respectivamente, do total de exportações desses produtos feitas pelo país.

<sup>18</sup> Ver Williamson e Zeng (2008) e Ramamurti e Singh (2008).

<sup>19</sup> Apesar do grande impacto econômico da crise financeira mundial, principalmente sobre os países desenvolvidos, não foi verificada uma tendência de maior restrição ao IED. Em 2008, foram tomadas 110 medidas relacionadas ao IED em 55 países, das quais 85 foram consideradas favoráveis à entrada dos IEDs. As políticas de liberalização do IED continuaram. Entre essas medidas, podemos citar as seguintes: 1) aumento do limite de recebimento de IED; 2) facilitação para a aquisição de imóveis por empresas estrangeiras; e 3) redução de taxas e impostos. Um dos maiores desafios para os países em desenvolvimento, nesse contexto de crise econômica mundial, é manter a sua economia atraente ao IED, principalmente os relacionados ao aumento do desenvolvimento e da competitividade da economia, além de conservar também o estoque de IED do país. Ver World Investment Report [Unctad (2009)].

do PIB. Os países desenvolvidos são, geralmente, maiores investidores do que receptores. Já os países em desenvolvimento recebem mais IED do que os países desenvolvidos (em proporção ao investimento total da economia), mas ainda são pequenos investidores, em geral (Tabela 1).

O IED tem grande importância em Hong Kong e Cingapura. No caso de Hong Kong, o estoque de IED que ingressou na região alcançou a marca de 388,1% do PIB, e o fluxo de IED atingiu 148,8% da FBCF em 2008. Por sua vez, as empresas instaladas em Hong Kong têm um estoque de IED de 360,3% do PIB e investiram no exterior 141,5% do total do investimento doméstico. Cingapura também apresenta grandes valores de IED, principalmente no que diz respeito à entrada de recursos.

Tabela 1: Fluxos de IED (2006-2008) e estoques de IED por região e economia (1990, 2000, 2008)

Região/economia		Fluxos do IED (% da FBCF)			Estoques de IED (% do PIB)		
		2006	2007	2008	1990	2000	2008
Mundo	entrada	13,4	16,0	12,3	9,1	18,1	24,5
	saída	12,9	17,4	13,5	8,5	19,2	26,9
Países desenvolvidos	entrada	13,4	17,1	11,4	8,1	16,1	24,7
	saída	15,9	22,8	17,9	9,5	21,1	33,0
Reino Unido	entrada	37,2	37,0	21,8	20,6	30,4	36,9
	saída	20,6	55,6	25,0	23,1	62,3	56,7
Estados Unidos	entrada	9,4	10,9	12,5	6,8	12,9	16,0
	saída	8,9	15,2	12,3	7,4	13,5	22,2
Japão	entrada	-0,6	2,2	2,2	0,3	1,1	4,1
	saída	4,9	7,2	11,3	6,7	6,0	13,9
Países em desenvolvimento	entrada	13,0	13,1	12,8	13,8	25,1	24,8
	saída	6,5	7,1	6,1	4,1	12,9	14,0
Brasil	entrada	10,5	14,8	15,1	8,5	19,0	18,3
	saída	15,8	3,0	6,8	9,4	8,1	10,3
China	entrada	6,4	6,0	6,0	5,1	16,2	8,7
	saída	1,9	1,6	2,9	1,1	2,3	3,4
Hong Kong	entrada	108,5	130,4	148,8	262,3	269,3	388,1
	saída	108,3	146,5	141,5	15,5	229,6	360,3
Cingapura	entrada	90,2	78,7	43,8	82,6	119,3	179,3
	saída	43,3	61,0	17,2	21,2	61,2	103,9

Fonte: *World Investment Report 2009*, Unctad, base de dados FDI/TNC ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).

A Malásia também apresenta valores relevantes para o tamanho da sua economia, assim como a economia chilena, que se destaca na América Latina. O Chile registrou em 2008 uma entrada de IED correspondente a 41,0% de sua FBCF, alcançando um estoque de IED de 59,6% do PIB.

Essa característica dos países em desenvolvimento – de serem receptores de IED – corrobora a existência de apenas sete empresas multinacionais desses países na lista das 100 maiores transnacionais não financeiras mundiais, segundo o *ranking* de 2008 da Unctad, divulgado no *World Investment Report 2009*. As empresas são as seguintes: 1) Hutchison Whampoa Limited (Hong Kong); 2) Cemex S.A. (México); 3) LG Corp. (Coreia do Sul); 4) Samsung Electronics Co., Ltd. (Coreia do Sul); 5) Petronas – Petrolíam Nasional Bhd (Malásia); 6) Hyundai Motor Company (Coreia do Sul); e 7) Citic Group (China). Cabe ressaltar que, em 2003, apenas quatro empresas dos países em desenvolvimento figuravam entre as 100 mais transnacionais do mundo.

## OS INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR

Até 1982, os investimentos das empresas brasileiras no exterior eram de pequeno valor (o estoque de capitais brasileiros no exterior não chegava a US\$ 900 milhões) e estavam altamente concentrados na Petrobras, nas instituições financeiras e em empresas de construção.<sup>20</sup> A partir da segunda metade da década de 1990, no entanto, o processo de internacionalização ganhou o impulso da integração regional sul-americana, possibilitando investimentos diretos das empresas brasileiras nos países da região.

O último censo de capitais brasileiros no exterior mostra que o estoque de investimentos das empresas brasileiras fora do país elevou-se em quase 10% em 2008, perante 2007, sendo que grande parte desse crescimento foi alavancado pelo aumento dos empréstimos intercompanhia (Tabela 2).<sup>21</sup> O censo mostra ainda que a principal atividade receptora de investimento das empresas brasileiras é a relacionada aos serviços financeiros.

Ao analisar o fluxo do investimento brasileiro direto no exterior (líquido – IBD),<sup>22</sup> em uma série histórica mensal a partir de 1995, podemos perceber que, em geral, os fluxos são de pequeno montante no decorrer do tempo, com exceção de alguns pontos isolados. Porém, a partir de 2006, é possível verificar um aumento da frequência e da intensidade desses fluxos, o que aponta para uma tendência recente de maior engajamento das empresas brasileiras em uma estratégia de internacionalização.

Tabela 2: Capitais brasileiros no exterior – distribuição por modalidade (em US\$ bilhões)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 <sup>3</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>68,6</b>	<b>72,3</b>	<b>82,7</b>	<b>93,2</b>	<b>111,7</b>	<b>152,2</b>	<b>155,2</b>	<b>170,4</b>
Investimento direto brasileiro no exterior	49,7	54,4	54,9	69,2	79,3	114,2	103,9	122,1
Investimento direto <sup>1</sup>	42,6	43,4	44,8	54,0	65,4	97,7	75,4	80,2
Empréstimos intercompanhia <sup>2</sup>	7,1	11,0	10,1	15,2	13,8	16,5	28,5	41,9
Investimento em carteira	5,2	4,4	5,9	8,2	9,6	14,4	22,1	16,3
Derivativos	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6
Financiamento	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Empréstimo	0,7	0,5	0,7	0,6	0,7	0,6	0,8	0,7
Depósitos	9,4	7,9	16,4	10,4	17,1	17,2	22,5	24,1
Outros investimentos	3,4	4,6	4,5	4,6	4,9	5,7	5,6	6,5

Fonte: Declarações do CBE (Capitais Brasileiros no Exterior).

<sup>1</sup> Valor de investimento direto apurado com base na cotação em bolsa de valores, em 31 de dezembro; caso a empresa não as tenha, pelo valor de compra da participação.

<sup>2</sup> Intercompanhia inclui empréstimos, financiamentos e leasing/arrendamento entre empresas do mesmo grupo.

<sup>3</sup> Dados preliminares.

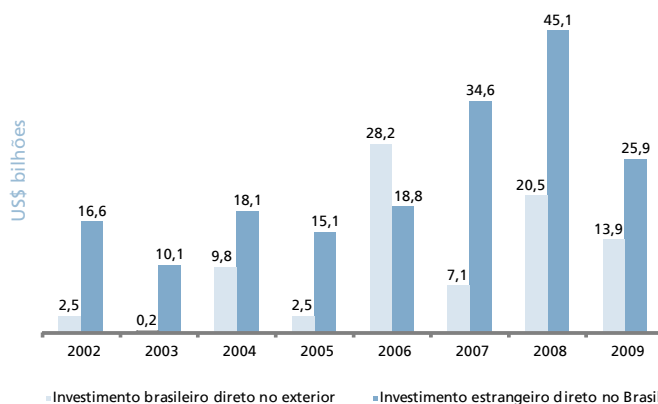
<sup>20</sup> Iglesias e Veiga (2002).

<sup>21</sup> Banco Central do Brasil (2009).

<sup>22</sup> Ou seja, valores negativos indicam um fluxo de desinvestimento das empresas brasileiras no exterior.

Ainda observando os fluxos de investimentos diretos no balanço de pagamentos, vemos que entre 2006 e 2008 houve uma média de US\$ 18,6 bilhões de IBD, enquanto, no que tange ao IED, a média alcançou US\$ 32,8 bilhões (Gráfico 1).<sup>23</sup> O destaque foi o ano de 2006, quando o IBD ultrapassou o IED pela primeira vez na história.<sup>24</sup>

Gráfico 1: Fluxos de IED (2006-2008) e estoques de IED por região e economia (1990, 2000, 2008)



Fonte: Banco Central.

## A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA DAS FIRMAS BRASILEIRAS

O *World Investment Report 2009* (Unctad) publicou o *ranking* das 100 principais empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento, referente ao ano de 2007. Apenas três empresas brasileiras estão na lista, assim como em 2003. São elas: Companhia Vale do Rio Doce, Petrobras e Gerdau.

A lista é ordenada tanto por valor dos ativos no exterior quanto pelo “índice de transnacionalidade” (TNI), que é calculado como uma média dos ativos, vendas e empregados no exterior com relação ao total da firma. Considerando o valor dos ativos, a Vale, que ocupava a 23ª posição em 2003, agora está em 12ª. A Gerdau, que estava em 31ª, agora ocupa a 28ª posição. Já a Petrobras está em 14ª, posição inferior à do *ranking* de 2003, quando estava em 8ª. Com relação ao TNI, as três empresas caíram de colocação: Petrobras (de 46ª para 98ª), Vale (de 30ª para 73ª) e Gerdau (de 32ª para 47ª).

<sup>23</sup> Vale dizer que há uma pequena diferença entre os dados de fluxos de IED do Gráfico 1 em relação à variação dos estoques da Tabela 2. Isso decorre do fato de, nos cálculos da Tabela 2, o Banco Central converter todos os valores para dólares do final de período, enquanto os fluxos do Gráfico 1 são em dólares correntes. Além disso, no censo de capitais, há apenas a obrigatoriedade de declarar investimentos acima de US\$ 100 mil.

<sup>24</sup> Considerando a série histórica do Banco Central, que começa em 1947. Vale dizer, entretanto, que o resultado de 2006 deveu-se principalmente a uma única operação: a compra da INCO pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) por US\$ 18 bilhões. Com isso, a Vale tornou-se a segunda maior companhia mineradora do mundo.

Apesar de nenhuma nova empresa brasileira ter entrado no *ranking*, a Fundação Dom Cabral, em estudo sobre a internacionalização das empresas brasileiras, mostra que, entre 2007 e 2008, as 20 empresas mais internacionalizadas do país aumentaram as suas receitas, o número de empregados e o total de ativos no exterior, assim como também elevaram a participação relativa destes em comparação com a totalidade da empresa (Tabela 3).<sup>25</sup>

Tabela 3: Soma das 20 mais transnacionais (em R\$ bilhões e número de empregados)

	2008	2007	2006	Δ08/07 (%)
Receitas				
Total	532,76	438,66	381,31	21,45
Exterior	134,92	105,96	82,15	27,33
% exterior/total	25,32	24,16	21,54	
Ativos				
Total	721,44	605,54	492,44	19,14
Exterior	199,52	151,00	129,97	32,13
% exterior/total	27,66	24,94	26,39	
Funcionários				
Total	517.048	452.178	365.098	14,35
Exterior	142.300	100.979	61.509	40,92
% exterior/total	27,52	22,33	16,85	

Fonte: Reproduzido da pesquisa da Fundação Dom Cabral (FDC) sobre as transnacionais brasileiras – 2009.

O *ranking* 2008, elaborado pela Fundação Dom Cabral, utilizando metodologia própria, mostra que a Gerdau é a empresa mais internacionalizada, segundo o critério do “índice de transnacionalidade”. Considerando o índice de vendas, a Aracruz Celulose seria a empresa mais transnacionalizada. Já a adoção do critério “empregados” deixaria a Metalfrío na liderança do *ranking* (Tabela 4).

Tabela 4: *Ranking* 2008 das 10 empresas brasileiras mais transnacionalizadas por índice

Posição	Empresa	Setor principal	Índice de transnacionalidade	Vendas	Ativos	Empregados
1	Gerdau	Siderurgia e metalurgia	0,570	0,577	0,634	0,500
2	Sabó <sup>1</sup>	Autopeças	0,408	0,401	0,489	0,334
3	Marfrig	Alimentos	0,407	0,456	0,354	0,412
4	Vale	Mineração	0,385	0,392	0,516	0,247
5	Metalfrío	Metal-mecânica	0,378	0,423	0,132	0,578
6	Odebrecht <sup>2,3</sup>	Construção	0,357	0,315	0,196	0,561
7	Aracruz Celulose	Papel e celulose	0,302	0,877	0,016	0,011
8	Tigre <sup>2</sup>	Material de construção	0,296	0,205	0,455	0,227
9	Artecola <sup>2</sup>	Química	0,259	0,257	0,306	0,215
10	Suzano Papel e Celulose	Papel e celulose	0,257	0,728	0,000	0,044

Fonte: Reproduzido da pesquisa da Fundação Dom Cabral (FDC) sobre as transnacionais brasileiras.

<sup>1</sup> Empresas constituídas como sociedade limitada.

<sup>2</sup> Empresas constituídas como sociedades anônimas não listadas na Bovespa.

<sup>3</sup> Conglomerados diversificados.

Com relação ao destino da estratégia de internacionalização das firmas brasileiras, observa-se certa heterogeneidade, em função do setor de atuação da empresa e das oportunidades disponíveis em cada país, que estão relacionadas a diferentes motivações. A Odebrecht e a Camargo Corrêa, por exemplo, apresentam maior inserção na América Latina e na África, que são mercados mais carentes no setor de construção civil. Considerando diversas empresas brasileiras, de diversos setores, a expansão ocorre, em média, na seguinte proporção: 46,23% para a América Latina; 20,61% para a Europa; 17,31% para a América do Norte; e 15,85% para outros continentes (Tabela 5).

Tabela 5: Índice de regionalidade (em %)

Empresa	Total de países	América Latina	América do Norte	Europa	África	Ásia	Oceania
Vale	33	15	6	15	21	39	3
Petrobras	25	44	4	8	24	20	0
Weg	22	23	5	36	0	32	5
Camargo Corrêa	17	71	6	6	18	0	0
Odebrecht	16	38	6	13	31	13	0
<b>Índice médio de regionalidade 2008</b>		<b>46,23</b>	<b>17,31</b>	<b>20,61</b>	<b>4,66</b>	<b>10,75</b>	<b>0,43</b>

Fonte: Pesquisa FDC sobre as transnacionais brasileiras.

## POLÍTICAS PÚBLICAS COMO ESTÍMULO À INTERNACIONALIZAÇÃO<sup>26</sup>

Apesar das claras evidências da crescente importância das empresas transnacionais na economia mundial, ainda é muito incipiente, nos países da América Latina, a elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização das empresas de capital nacional.<sup>27</sup> No caso do Brasil, por exemplo, até recentemente os casos bem-sucedidos de internacionalização resultaram da iniciativa das próprias empresas e não de uma política deliberada do governo de apoio à criação de multinacionais brasileiras.<sup>28</sup>

Embora a decisão de se internacionalizar esteja ligada à estratégia da firma, e não ao governo, existem políticas públicas que podem estimular a empresa a expandir suas atividades internacionais, seja mediante aquisições, seja mediante o estabelecimento de novas fábricas e escritórios no exterior.

<sup>26</sup> Além e Cavalcanti (2007).

<sup>27</sup> Alguns aspectos têm sido marcantes na liderança das empresas multinacionais em nível global: i) no início dos anos 1990, apenas as 420 principais empresas multinacionais eram responsáveis por mais da metade da produção mundial; ii) o forte crescimento da participação das exportações das empresas transnacionais no total mundial exportado (no início dos anos 1990, as multinacionais já eram responsáveis por cerca de 75% do comércio mundial total, dos quais mais de um terço correspondia ao comércio intrafirma); e iii) as firmas transnacionais têm sido a principal fonte privada de financiamento à pesquisa e ao desenvolvimento e dominam as transações com tecnologia.

<sup>28</sup> Cabe um esclarecimento em relação à definição de empresa nacional. Desde 1995, são consideradas empresas brasileiras quaisquer firmas que tenham plantas produtivas instaladas no país, independentemente de o controle do capital ser exercido por nacionais ou estrangeiros. Entretanto, para efeitos deste artigo, considera-se o processo de internacionalização aquele referente às empresas nacionais com controle do capital exercido por nacionais.

A importância da internacionalização para o aumento da competitividade internacional dos países – com consequente aumento da capacidade de geração de renda e emprego no país de origem – e para a redução da vulnerabilidade externa justifica uma atuação proativa do setor público no apoio aos investimentos no exterior.

O apoio à internacionalização das empresas é generalizado na economia internacional, ou seja, não é uma prerrogativa dos países em desenvolvimento. A Tabela 6 resume algumas medidas de políticas públicas de apoio à internacionalização disponíveis em diversos países desenvolvidos. As políticas públicas variam de acordo com o grau de desenvolvimento do país, o nível de competição setorial das firmas que irão internacionalizar-se, as condições do balanço de pagamentos e os acordos de integração regional, entre outros.<sup>29</sup>

Tabela 6: Instrumentos de apoio ao investimento direto no exterior – países desenvolvidos

	Informação e assistência técnica			Financiamento	Seguros e garantias
	Informações	Missões	Desenvolvimento do projeto		
Austrália	x	x			
Áustria	x			x	x
Bélgica	x			x	x
Canadá	x	x	x	x	
Dinamarca				x	x
Finlândia	x	x	x	x	x
França	x		x	x	
Alemanha	x	x	x	x	x
Itália	x	x	x	x	x
Japão	x	x	x	x	x
Países Baixos	x	x		x	x
Nova Zelândia	x			x	
Noruega	x	x	x	x	x
Portugal	x	x		x	
Espanha	x	x		x	x
Suécia	x			x	
Suíça	x	x	x	x	x
Reino Unido				x	x
Estados Unidos	x	x	x	x	x

Fonte: Unctad (1995).

As experiências bem-sucedidas de apoio à internacionalização apontam para a necessidade da adoção de critérios claros para a cobrança de desempenho das empresas apoiadas pelas políticas públicas, tais como: aumento das exportações; transferências de tecnologia para o país de origem; importação de insumos; e repatriação de divisas.

<sup>29</sup> Por exemplo, a Overseas Private Investment Corporation (OPIC) é uma agência dos Estados Unidos que organiza missões de investimento para o setor privado norte-americano, financia projetos ou fornece garantias aos investimentos nos países em desenvolvimento e economias em transição. A agência também fornece seguro contra riscos não comerciais. No que diz respeito aos países desenvolvidos, além dos serviços de informação e assistência técnica, o apoio financeiro está disponível em cerca de metade dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Os recursos são distribuídos, em grande medida, por instituições de desenvolvimento que combinam assistência a países em desenvolvimento com apoio aos projetos de investimentos diretos. O Japão se destaca como o país desenvolvido mais ativo na promoção da internacionalização de suas empresas. Há cerca de oito agências que patrocinam o IDE, com destaque para o Exim Bank of Japan. Criado em 1950 para fornecer créditos às exportações e importações, o banco passou a financiar também as operações de investimento no exterior. Esse fato refletiu o reconhecimento da forte associação entre comércio exterior e internacionalização.

## BRASIL: PERSPECTIVAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO

No Brasil, até recentemente, o apoio à criação de multinacionais brasileiras não era considerado uma prioridade da política econômica. Os principais movimentos de internacionalização foram feitos pelas próprias empresas. Crescentemente, entretanto, a questão tem assumido destaque na pauta do governo, e um sinal dessa mudança estratégica tem sido o apoio à formação de grandes grupos nacionais, por meio de fusões e aquisições.

As empresas brasileiras que buscam se internacionalizar apontam como principais desafios a vencer os seguintes: i) a alta competitividade em mercados maduros; ii) a bitributação de lucros no exterior; e iii) a disponibilidade de financiamento.

Em relação ao desafio da alta competitividade nos mercados maduros, o apoio à inovação surge como um importante instrumento para fortalecer a posição das multinacionais brasileiras.<sup>30</sup> A inclusão da inovação como prioridade das empresas exige a combinação das políticas industrial, de comércio exterior, de ciência e tecnologia e de educação. Nesse aspecto, destacam-se a Política do Desenvolvimento Produtivo (PDP), o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação – MCT (PACTI) e o Plano de Desenvolvimento da Educação (PDE), lançados pelo governo federal. O grande objetivo desses programas é a conscientização das empresas de que a inovação é o principal instrumento para garantir competitividade de longo prazo.

As ações coordenadas da PDP e do PACTI têm os seguintes objetivos: a expansão e a consolidação do sistema nacional de ciência, tecnologia e inovação (C,T&I); a promoção da inovação tecnológica nas empresas; o incentivo à pesquisa, desenvolvimento e inovação (P,D&I) em áreas estratégicas; e a promoção da ciência, tecnologia e inovação (C,T&I) para o desenvolvimento social. Em relação ao PDE, o principal objetivo é aumentar a qualidade da educação básica, tendo em vista que ela é o pilar de uma boa formação dos profissionais do futuro.

Na construção de um arcabouço de medidas “pró-internacionalização” da parte do governo brasileiro, um passo importante seria a assinatura de novos acordos para evitar a bitributação. Dos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), o Brasil é o que apresenta o menor número de tratados de bitributação e investimento: de acordo com a Sobeet, o país assinou apenas 12 acordos para eliminar a bitributação e dois de investimentos, nos últimos 10 anos.<sup>31</sup>

No que diz respeito às fontes de financiamento, destaca-se a atuação do BNDES. Em relação ao tema, o Banco tem contribuído de duas formas: i) no apoio indireto ao processo, mediante

<sup>30</sup> Ver Ferraz et al. (2009) e Santiso (2008).

<sup>31</sup> A China tem 33 acordos de tributação e 52 de investimentos; a Índia tem 19 e 50; e a Rússia, 29 e 22, respectivamente. Ver Valor Econômico (2009).

o financiamento da expansão da capacidade produtiva doméstica das empresas; e ii) no financiamento direto às operações de internacionalização das empresas.

No que diz respeito à primeira forma de apoio, observa-se que as empresas brasileiras mais avançadas no processo de internacionalização têm sido clientes tradicionais do BNDES na contratação de financiamento para a expansão de sua capacidade produtiva doméstica. Tendo em vista que um pré-requisito fundamental para que a empresa possa se internacionalizar é ser forte no mercado de origem, entende-se que o BNDES venha participando indiretamente há tempos para a expansão externa das firmas brasileiras, ao contribuir para o fortalecimento de grandes grupos nacionais.

Em relação à segunda frente de atuação, em setembro de 2005 ocorreu a primeira operação mais expressiva: o financiamento à JBS-Friboi para a compra da Swift Argentina. Esse foi o primeiro passo no processo de internacionalização da empresa, que em 2009 tornou-se líder mundial do setor de carnes, após a aquisição das norte-americanas Swift Foods and Company e Pilgrim's Pride e do frigorífico brasileiro Bertin.

Para ampliar o apoio à internacionalização das empresas brasileiras, o BNDES criou a Área Internacional (AINT). Sob a responsabilidade da nova área, o BNDES abriu dois escritórios, em Montevideu e em Londres. A abertura dos novos escritórios em regiões estratégicas contribuirá para que o Banco desenvolva conhecimento acerca das oportunidades comerciais para exportação e investimento direto no mercado mundial. Isso deverá impulsionar os planos de expansão das empresas brasileiras ao exterior.

As operações de apoio direto à internacionalização que envolvem financiamento ou compra de participações acionárias nas empresas ainda têm uma participação pequena no total de liberações do BNDES, que atingiram R\$ 137 bilhões em 2009. Há um grande potencial de aumento dessas operações nos próximos anos.

## CONCLUSÃO

Apesar de não existir uma teoria geral sobre o processo, a literatura aponta uma série de motivações para a internacionalização das empresas. Dunning cita os seguintes como determinantes da internacionalização das empresas: a busca de recursos; a facilitação do comércio; o acesso a novos mercados; e os ganhos de eficiência. Ao estudar o movimento de internacionalização dos países em desenvolvimento, outros autores apontam a existência de novos determinantes, como o fluxo de investimento estrangeiro direto recebido e emitido pelo país e o processo de aprendizagem tecnológica, que permite à empresa adquirir

vantagens competitivas. Além disso, mostram que uma característica comum dos países em desenvolvimento é que, em um primeiro passo para a internacionalização, as firmas investem em países que têm um nível de desenvolvimento similar.

Na literatura que estuda os determinantes do movimento de internacionalização das empresas brasileiras, existem autores que argumentam a favor da inovação. Segundo estes, as empresas buscam a internacionalização com o objetivo de incorporar novas tecnologias ao seu sistema produtivo. Outros autores enfatizam como determinantes de uma estratégia de expansão internacional das firmas nacionais o acesso a melhores condições de financiamento no exterior, a redução de barreiras contra a importação e a diminuição da dependência do mercado local. Outra análise sugere uma possibilidade de internacionalização defensiva, na qual a firma se expande internacionalmente com o objetivo de fugir de custos nos países de origem.

Uma questão importante no debate diz respeito ao impacto da internacionalização das empresas sobre as variáveis macroeconômicas.

O processo de internacionalização possibilita a redução da vulnerabilidade externa do país, à medida que aumentam as exportações para o país no qual a empresa se estabeleceu e também pela existência de um fluxo de lucro e dividendos entre a matriz e a filial.

É preciso ainda destacar os efeitos dinâmicos relacionados à necessidade da empresa de se internacionalizar para obter ganhos de escala e aumento da competitividade global, possibilitando, assim, que ela sobreviva (ou mesmo não seja adquirida por uma empresa estrangeira) e cresça, gerando mais empregos e investimentos.

A principal motivação para a internacionalização deve ser o aumento de competitividade, essencial para que as firmas possam garantir as parcelas no mercado doméstico já conquistadas. Se um país não possui empresas multinacionais fortalecidas em nível mundial, suas empresas acabam sendo compradas por empresas transnacionais de outros países.

Vale mencionar que a busca da internacionalização tem sido vista de forma mais ampla. Os benefícios não se restringem apenas às firmas: a necessidade de políticas de apoio deliberado à internacionalização justifica-se pelos ganhos gerados para o país, como o aumento das exportações, a geração de divisas e o acesso a novas tecnologias.

Embora a decisão de se internacionalizar esteja ligada à estratégia da firma, e não ao governo, existem políticas públicas que podem estimular a empresa a expandir suas atividades internacionais, seja mediante aquisições, seja mediante o estabelecimento de novas fábricas e escritórios no exterior.

A importância da internacionalização para o aumento da competitividade internacional dos países – com consequente aumento da capacidade de geração de renda e emprego no país de origem – e para a redução da vulnerabilidade externa justifica uma atuação proativa do setor público no apoio aos investimentos no exterior.

O apoio à internacionalização das empresas é generalizado na economia internacional, ou seja, não é uma prerrogativa dos países em desenvolvimento. As políticas públicas variam de acordo com o grau de desenvolvimento do país, o nível de competição setorial das firmas que irão internacionalizar-se, as condições do balanço de pagamentos e os acordos de integração regional, entre outros.

A possibilidade de a firma multinacional trazer benefícios para o país de origem depende de uma política articulada desse país. As políticas de apoio, como o financiamento à internacionalização, devem ter como contrapartida o seguinte: a exigência de geração de empregos no mercado doméstico; o aumento das exportações (a médio e longo prazos); a transferência de tecnologia por meio da criação de escritórios de engenharia; e o aumento de gastos em P&D.

No Brasil, as políticas públicas de apoio à internacionalização das empresas devem buscar solucionar os principais problemas encontrados pelas firmas quando decidem investir no exterior: i) a alta competitividade em mercados maduros; ii) a bitributação de lucros no exterior; e iii) a disponibilidade de financiamento.

No que diz respeito ao primeiro ponto, o apoio à inovação é importante para o aumento da competitividade das empresas. Empresas nacionais mais competitivas têm mais chance de crescer tanto no mercado doméstico quanto no exterior. Nesse sentido, destacam-se a Política do Desenvolvimento Produtivo (PDP), o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação – MCT (PACTI) e o Plano de Desenvolvimento da Educação (PDE), cujo principal objetivo é a conscientização das empresas de que a inovação é o principal instrumento para garantir competitividade de longo prazo.

Quanto ao segundo ponto, um passo importante seria a assinatura de novos acordos para evitar a bitributação. Dos países do BRIC, o Brasil é o que apresenta o menor número de tratados de bitributação e investimento.

Em relação às fontes de financiamento, a atuação do BNDES tem se destacado tanto no apoio indireto ao processo, mediante o financiamento da expansão da capacidade produtiva doméstica das empresas, quanto no financiamento direto às operações de internacionalização das empresas. Dada a participação ainda pequena das operações de apoio direto à internacionalização no total de desembolsos do BNDES, que atingiram R\$ 137 bilhões em 2009, há um grande potencial de aumento dessas operações nos próximos anos.

## REFERÊNCIAS

- ALÉM, Ana Cláudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. In: Almeida, André (org.). *Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos*. Rio de Janeiro: Elsevier, cap. 9, p. 259-282, 2007.
- ARBIX, Glauco et al. Inovação, via internacionalização, faz bem para as exportações brasileiras. XVI Fórum Nacional, Rio de Janeiro, 2004.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Capitais brasileiros no exterior (informações preliminares de 2008). BCB, 2009.
- CORRÊA, Daniela; LIMA, Gilberto Tadeu. A internacionalização produtiva das empresas brasileiras: breve descrição e análise geral. Anais do Workshop sobre Internacionalização de Empresas: Desafios e Oportunidades para Países Emergentes. São Paulo: FEA-USP, 2006.
- . Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores. *Boletim de Informações Fipe*, n. 319, abr. 2007a.
- . Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: determinantes e comportamento recente. *Boletim de Informações Fipe*, n. 320, maio 2007b.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés. Las empresas multinacionales de América Latina. Características, evolución y perspectivas. Buenos Aires: Boletín Tchint, abr./jun., 1999.
- DUNNING, John. *Explaining international production*. Londres: Unwin Hyman, 1988.
- FERRAZ, João Carlos et al. Foreign direct investment in Latin America. Mimeo, 2009.
- FUNDAÇÃO DOM CABRAL. *Ranking Transnacionais Brasileiras 2009*, 2009.
- IGLESIAS, Roberto Magno; VEIGA, Pedro da Motta. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: Pinheiro, Armando Castelar et al. (org.) *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- KUPFER, David. Internacionalização às avessas. *Valor Econômico*, 31.5.2006.
- LIPSEY, Robert. The location and characteristics of U.S. affiliates in Asia. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), jan. 1999 (*Working Paper*, 6876).
- LIPSEY, Robert et al. Outward FDI and parent exports and employment: Japan, the United States and Sweden. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), mar. 2000 (*Working Paper*, 7623).

MACADAR, Beky Moron. Os investimentos diretos no exterior dos países em desenvolvimento e a experiência brasileira recente. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 35, n. 3, p. 29-36, fev. 2008.

PROCHNIK, Víctor *et al.* O grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas. In: De Negri, João Alberto; Araújo, Bruno César Pino (org.). *As empresas brasileiras e o comércio internacional*. Brasília: IPEA, cap. 12, p. 341-369, 2006.

RAMAMURTI, Ravi. What have we learned about emerging-market MNEs? In: Ramamurti, Ravi; Singh, Jitendra (org.). *Emerging multinationals from emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

RAMAMURTI, Ravi; SINGH, Jitendra. Indian multinationals: generic internationalization strategies. In: Ramamurti, Ravi; Singh, Jitendra (org.). *Emerging multinationals from emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

SANTISO, Javier. La emergencia de las multilaterales. *Revista de La Cepal*, n. 95, ago. 2008.

TEIXEIRA, Alessandro. A internacionalização de empresas brasileiras e o papel do Estado. XVIII Fórum Nacional, Rio de Janeiro, 2006.

UNCTAD. World Investment Report – Transnational Corporation, Agricultural Corporation and Development, 2009.

———. World Investment Report – Transnational Corporation and the Internalization of R&D, 2005.

VALOR ECONÔMICO. Multinacionais brasileiras, out. 2009.

WILLIAMSON, Peter; ZENG, Ming. Chinese multinationals: emerging through new global gateways. In: Ramamurti, Ravi; Singh, Jitendra (org.). *Emerging multinationals from emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.