UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**EMPRESAS E GOVERNO NO CONTEXTO DA ECONOMIA GLOBAL: O PAPEL
DO GOVERNO BRASILEIRO NA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS
BRASILEIRAS DE BENS DE CAPITAL MECÂNICOS**

Diego Bonaldo Coelho

Orientador: Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Junior

SÃO PAULO

2014

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Roberto Sbragia
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Lindolfo Galvão de Albuquerque
Coordenador do Programa de Pós-graduação em Administração

DIEGO BONALDO COELHO

**EMPRESAS E GOVERNO NO CONTEXTO DA ECONOMIA GLOBAL: O PAPEL
DO GOVERNO BRASILEIRO NA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS
BRASILEIRAS DE BENS DE CAPITAL MECÂNICOS**

Tese apresentada ao Departamento de
Administração da Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo como requisito
para obtenção do título de Doutor em
Ciências.

**Orientador: Prof. Dr. Moacir de Miranda
Oliveira Junior**

Versão Corrigida
(versão original disponível na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade)

SÃO PAULO

2014

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Coelho, Diego Bonaldo

Empresas e governo no contexto da economia global: o papel do governo brasileiro na internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos / Diego Bonaldo Coelho. – São Paulo, 2014.
443 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2014.
Orientador: Moacir de Miranda Oliveira Júnior.

1. Internacionalização de empresas 2. Políticas públicas 3. Bens de capital 4. Economia global I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 658.049

**Àquela que é
minha razão, minha paixão;
minha vida, minha alegria;
Àquela quem compartilha
minhas conquistas, minhas histórias
e me consola nas derrotas.
Àquela que é tudo que é,
porque gigante;
porque guerreira;
porque única.
Àquela, simplesmente, aquela;
Que é a minha Pequena,
a minha mulher:
Michelle Rodrigues**

AGRADECIMENTOS

Muitos consideram o trabalho acadêmico um esforço individual; uma prática solitária. Não é o caso desta tese de doutoramento. O trabalho aqui apresentado é fruto de diversas contribuições intelectuais, afetivas e materiais, sem as quais não teria condições de realizá-lo. Ao longo desse processo, tive o privilégio de contar com a companhia de algumas pessoas, às quais agradeço:

Prof. Dr. Moacir Miranda de Oliveira Junior, não apenas pela sua orientação, mas pelo suporte intelectual e companheirismo, cuja recepção na FEA-USP foi a melhor possível, sempre motivador de meu desenvolvimento intelectual e profissional: um grande amigo;

Professores Doutores Dirk Boehe (Universidade de Adelaide, Austrália) e Paulo Feldmann (FEA-USP), que, em banca de qualificação, suscitaram pontos extremamente pertinentes acerca do projeto, os quais redirecionaram a pesquisa;

Prof. Dr. Felipe Mendes Borini (FEA-USP/ESPM), um acadêmico exemplar, uma referência em pesquisa, cujos debates – verdadeiras aulas – foram essenciais para o desenvolvimento quantitativo desta tese;

Os amigos Klaus Curt Müller (Abimaq) e Ieda Dias de Lima (Abimaq), que foram extremamente atenciosos, solícitos e entusiasmados com a pesquisa, abrindo as portas da Abimaq – entidade à qual também agradeço e estendo a gratidão a todas as empresas que participaram da pesquisa;

Professores Doutores André Wakamatsu (Mackenzie) e Diógenes de Souza Bido (Mackenzie), os quais gentilmente cederam infraestrutura para o desenvolvimento desta tese.

E, especial e fundamentalmente, manifesto gratidão à minha família:

Meus pais, José Angelo e Sueli, por todo carinho, dedicação e entrega, cujo amor demonstrado constantemente me acompanha desde o berço e continuará comigo por toda a vida;

Minha irmã, Aline Coelho, e meu cunhado, Eduardo Briotto, pelas risadas e por tornarem a vida, assim como minha família, um grande presente;

Michelle Rodrigues, pela grandiosidade de seu espírito, determinação, carinho e apoio, os quais, incomensuráveis, me motivaram e trouxeram a energia e os impulsos fundamentais para continuidade do trabalho nos momentos mais difíceis e cansativos.

Por fim, deixo a minha gratidão a todos meus amigos e colegas de trabalho, sem os quais a vida seria – bem – sem graça.

**“International competition has become one
of the most important issues facing firms
and governments today.”**

Michael Porter (1986)

RESUMO

O alvorecer de uma nova realidade econômica global revolucionou as determinantes da competitividade, compelindo empresas e governos a reverem suas estratégias a partir de ambiente marcado pela dinâmica de uma competição internacionalmente constituída. Por conseguinte, observa-se na virada do século XX para o XXI a formulação de uma nova agenda de desenvolvimento, em que empresas e governos reformulam as suas interações em nova pauta de cooperação, tendo como fenômeno relevante e mediador a internacionalização. Diante dessa nova realidade, a pesquisa realizada nesta tese foi voltada a inferir sobre o papel das políticas governamentais específicas e direcionadas à internacionalização no processo de envolvimento internacional de empresas nacionais. Para consecução de seus fins, foram desenvolvidos dois referenciais teóricos, um para interpretação da internacionalização das empresas, que foi tomada como um comportamento empresarial de natureza estratégica, e outro para as políticas governamentais específicas ao apoio e suporte desse fenômeno, que foram tipificadas em torno de seis dimensões. Como objeto de análise, foi considerado o setor brasileiro de bens de capital mecânicos e os instrumentos de política governamental ora disponibilizados no país para apoiar e dar suporte à internacionalização de empresas. Como estratégia de investigação, optou-se por uma abordagem quantitativa, conduzida por meio de um *survey* especificamente construído para pesquisa e aplicado a 104 empresas do setor, com dados analisados pelas técnicas de regressão logística, regressão linear e *test-t*. Os resultados descortinaram questões pertinentes nas relações entre empresas e governo no Brasil, sugerindo que a política governamental brasileira de apoio e suporte à internacionalização, se ainda não determinante, é em certa medida considerada relevante aos empresários das empresas estudadas, principalmente quando da análise da diversificação geográfica de mercados na atividade exportadora. Como principal conclusão, defendeu-se que os governos devem ser analisados como recursos que, potencialmente capazes de serem internalizados pelas empresas, podem promover vantagens indutoras e facilitadoras da internacionalização e tomados como fatores de vantagens associados à origem.

Palavras-chave: Internacionalização de Empresas; Políticas Públicas; Bens de Capital; Economia Global.

ABSTRACT

The rising of a new global economic reality revolutionized the determinants of competitiveness, compelling enterprises and governments to review its strategies as from the environment well marked by the dynamic of a competition internationally built. Therefore, at the turn of the twentieth century it is noted the formulation of a new development agenda, where enterprises and governments reformulate its interactions at a new cooperation guideline, having as a relevant and mediator phenomenon the internationalization. Before this new reality, the research realized in this thesis was conducted in order to infer about the role of specific governmental policies towards to internationalization at the international involving process of national enterprises. To achieve its purposes two theoretical frameworks were developed one of them for the interpretation of enterprises internationalization, and the other for the specific governmental policies in order to support this phenomenon, which was typified around six dimensions. As an object of analysis, it was considered the Brazilian market for mechanical capital goods and instruments of government policy currently available in the country to support the internationalization of enterprises. As an investigation strategy, a quantitative approach was chosen, driven by the construction of a specific survey for research, applied to 104 enterprises in the sector with its data analyzed by logistic regression techniques, linear regression and test-t. The results revealed relevant issues in relations between enterprises and Brazilian government, suggesting that Brazilian government policy of support to internationalization, if not determinant, is relevant, in some extent, to the studied enterprises, especially when analyzing the geographical diversification of exporting markets. As a main conclusion, it was argued that governments should be analyzed as potential resources which, capable of being internalized by enterprises, can promote internationalization inducing and facilitator ownership's advantages and taken as location's advantages factors associated with the origin.

Keywords: *Internationalization of Firms; Public Policies; Capital Goods; Global Economy.*

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS	9
LISTA DE GRÁFICOS	10
LISTA DE FIGURAS	14
LISTA DE TABELAS.....	15
PREÂMBULO.....	17
1 INTRODUÇÃO	23
1.2 Construção do problema e objetivos da pesquisa.....	26
1.3 Justificativa, relevância e contribuições esperadas do estudo.....	31
1.4 Estrutura da tese	35
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	38
2.1 Internacionalização de empresas: em busca do conceito	38
2.2 Internacionalização de empresas: abordagens e interpretações do fenômeno.....	46
2.3 Comportamento estratégico de internacionalização: um <i>framework</i>	77
2.3.1 Por que se internacionalizar?	80
2.3.2 O que internacionalizar?	85
2.3.3 Quando se internacionalizar?	89
2.3.4 Para onde se internacionalizar?.....	91
2.3.5 Como se internacionalizar?.....	95
2.3.6 <i>Framework</i> do comportamento estratégico de internacionalização.....	98
2.4 Governos e empresas no contexto da economia global: velhas questões para uma nova agenda de desenvolvimento	101
2.4.1 Políticas governamentais de apoio à internacionalização: natureza, escopo e dimensões analíticas	108
3 CONTEXTO DA PESQUISA	127
3.1 Política governamental brasileira de apoio à internacionalização: da tomada de um problema público à sua trajetória institucional e condução.....	127
3.1.1 A atual política governamental brasileira de apoio à internacionalização: origens, diretrizes e instrumentos	145
3.1.1.1 Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações	147
3.1.1.2 Criação de <i>comfort zone</i>	150
3.1.1.3 Instrumentos fiscais e tributários	154
3.1.1.4 Instrumentos de mitigação de risco	164
3.1.1.5 Instrumentos de financiamentos	170
3.1.1.6 Acordos internacionais	187
3.1.2 Estratégia e condução da política governamental brasileira de apoio à internacionalização: atualidade e perspectivas.....	204
3.2 A indústria brasileira de bens de capital: características, formação, evolução e internacionalização.....	216
3.2.1 Características gerais e globais da indústria de bens de capital	222
3.2.2 Os bens de capital no Brasil: breves notas sobre a sua formação e evolução	226
3.2.3 A internacionalização da indústria brasileira de bens de capital: panorama atual	241

3.2.4 Abimaq: organização e atuação da representação político-empresarial do setor no Brasil em negócios internacionais	255
4 HIPÓTESES DE PESQUISA.....	265
4.1 Comportamento estratégico de internacionalização do setor brasileiro de bens de capital mecânicos e o papel do governo	265
4.1.1 Hipóteses de pesquisa	266
4.1.1.1 Exportação.....	278
4.1.1.2 Exportação e contrato	281
4.1.1.3 Exportação, contrato e investimento.....	284
4.1.1.4 Diversificação de mercados	287
4.1.1.5 Hipóteses	291
5 METODOLOGIA DE PESQUISA.....	294
5.1 Estratégia e procedimentos metodológicos de investigação	294
5.1.1 O desenho do <i>survey</i> : amostragem, questionário, pré-teste e coleta de dados	295
5.1.1.1 A amostra	295
5.1.1.2 A coleta de dados	297
5.1.1.3 O pré-teste	298
5.1.1.4 Variáveis da pesquisa: questionário e constructos	299
5.1.1.4.1 Comportamento estratégico de internacionalização	300
5.1.1.4.1.1 Constructo: Envolvimento Internacional	302
5.1.1.4.1.2 Constructo: Motivadores.....	305
5.1.1.4.1.3 Constructo: Justificativas	307
5.1.1.4.2 Políticas governamentais de apoio à internacionalização	310
5.1.1.4.3 Notas metodológicas sobre os constructos	312
5.1.1.4.4 Variáveis de controle	313
6 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	317
6.1 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos: envolvimento internacional, motivadores e justificativas em uma análise descritiva	317
6.1.1 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas de bens de capital mecânicos: uma análise.....	324
6.2 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos e o governo brasileiro: possíveis interações	330
6.2.1 Modos de entrada e o papel do governo.....	331
6.2.1.1 Teste de hipótese para a exportação	337
6.2.1.2 Teste de hipótese para a exportação e contrato.....	339
6.2.1.3 Teste de hipótese para a exportação, contrato e investimento	341
6.2.2 Teste de hipótese para diversificação.....	343
6.2.3 O Programa <i>Brazil Machinery Solutions</i> (BMS) e o comportamento estratégico de internacionalização	349
6.3 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos e o papel do governo: análise e discussão dos resultados.....	358
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	373
7.1 Internacionalização e políticas governamentais no setor de bens de capital mecânicos: o governo é determinante?	373
7.2 Contribuições do estudo	378
7.3 Limitações e novas agendas	381
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	384

APÊNDICES.....	418
APÊNDICE I.....	418
APÊNDICE II	419
 ANEXOS	 438
ANEXO I.....	438

LISTA DE QUADROS

Quadro I – Hipóteses.....	291
Quadro II – Constructo: Envolvimento Internacional.....	303
Quadro III – Assertivas do Constructo Envolvimento Internacional.....	304
Quadro IV – Constructo: Motivadores.....	306
Quadro V – Assertivas do Constructo Motivadores.....	307
Quadro VI – Constructo: Justificativas	309
Quadro VII – Assertivas do Constructo Justificativas	310
Quadro VIII – Constructo: Políticas Governamentais de Apoio à Internacionalização	311
Quadro IX – Assertivas do Constructo Políticas Governamentais de Apoio à Internacionalização.....	312
Quadro X – Critério adotado para classificação de porte de empresas industriais	315
Quadro XI – Resultados para as hipóteses de exportação.....	339
Quadro XII – Resultados para as hipóteses de exportação e contratos.....	341
Quadro XIII – Resultados para as hipóteses de exportação, contrato e investimento no exterior	343
Quadro XIV – Resultados para as hipóteses de diversificação de mercados atendidos por exportação	348

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico I – Evolução das exportações brasileiras de mercadorias, em bilhões de dólares, e da participação das exportações brasileiras nas exportações mundiais, em porcentagem, entre 1980 e 2012.....	132
Gráfico II – Evolução da base exportadora brasileira, em número de empresas, para o período 1997 - 2012.....	134
Gráfico III – Evolução da composição da pauta das exportações brasileiras por fator agregado, em porcentagem do total exportado, para o período 1980 – 2011	135
Gráfico IV – Evolução dos fluxos (<i>outward</i>) e estoque de investimentos diretos brasileiros no exterior, em US\$ milhões, para o período 1980 – 2012.....	139
Gráfico V – Evolução do número de eventos de promoção comercial previstos <i>versus</i> realizados pela Apex-Brasil para o período 2009 - 2012	149
Gráfico VI – Evolução das exportações brasileiras e do montante importado sob o Regime Aduaneiro Especial de <i>Drawback</i> – Suspensão, em US\$ bilhões, para o período 2000 – 2012	159
Gráfico VII – Evolução da renúncia fiscal (calculada sem acordos comerciais) e dos impostos pagos nas importações totais do Brasil, em porcentagem, <i>versus</i> a evolução das alíquotas médias nominais do Imposto de Importação, das calculadas com acordos e das reais, em porcentagem, para o período 2000 – 2012	161
Gráfico VIII – Evolução do montante, em US\$ bilhões, de operações canalizadas pelo CCR <i>versus</i> a porcentagem do total das importações intrarregionais e da participação do Brasil para o período 2000 – 2012.....	167
Gráfico IX – Evolução da quantidade de operações previstas <i>versus</i> seguradas, em número, e do valor total previsto <i>versus</i> segurado, em US\$ bilhões, pelo Fundo de Garantia às Exportações (FGE) para o período 2008 – 2011	170
Gráfico X – Evolução do desembolso do programa BNDES-Exim, em US\$ milhões, por modalidade, para o período 1991 – 2012	175
Gráfico XI – Evolução dos desembolsos do Sistema BNDES por porte de empresa, em porcentagem do total, para o período 1999 – 2012	176
Gráfico XII – Evolução das participações médias das empresas, em porcentagem do total e por porte, nos desembolsos do BNDES-Exim para os períodos 1999-2001 (anel interior) e 2003 - 2008 (anel exterior).....	177
Gráfico XIII – Evolução do desempenho operacional do Proex, por modalidade, em US\$ milhões, para o período 2001-2012.....	179

Gráfico XIV – Evolução do número de empresas beneficiárias do Proex, por modalidade, para o período 2000 - 2008 (Financiamento) e 2000 - 2007 (Equalização).....	180
Gráfico XV – Evolução do desempenho do Proger Exportação, em número de operações contratadas e valores desembolsados, em reais, para o período 2004 - 2011	182
Gráfico XVI – Evolução dos desembolsos do BNDES para projetos de investimento direto estrangeiro de empresas nacionais no exterior, para o período 2005 - 2011, em R\$ milhões	185
Gráfico XVII – Evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro <i>inward</i> e <i>outward</i> por categoria de países para o período 1970 – 2012, em milhões de dólares.....	188
Gráfico XVIII – Evolução do número de Acordos Bilaterais de Investimentos assinados, por ano e acumulado, entre 1990 e 2012	190
Gráfico XIX – Evolução do número de Acordos Bilaterais de Dupla Tributação, assinados no ano e acumulado, entre 1990 e 2008	195
Gráfico XX – Participação de acordos regionais físicos, por tipo de itens negociados, em vigor, sobre o total computado, até 2013	198
Gráfico XXI – Distribuição dos acordos regionais, em vigor até 2013, e relação ao total, por tipo de acordo	199
Gráfico XXII – Evolução das médias das exportações brasileiras, em US\$ milhões FOB, para o período 2000 - 2005 e 2006 - 2012, para os dez primeiros destinos.....	204
Gráfico XXIII – Medidas que o governo deveria adotar para aumentar a participação de empresas brasileiras no exterior, em porcentagem do total de respostas	215
Gráfico XXIV – Exportação de manufaturados, por região, em porcentagem do total, para o ano de 2012	221
Gráfico XXV – Evolução na produção de máquinas-ferramenta seriadas de corte e conformação, em US\$ milhões, entre 2011 e 2012.....	225
Gráfico XXVI – Evolução das tarifas nominais médias de importação, em porcentagem, para o setor de máquinas e tratores, entre 1987 e 2000	229
Gráfico XXVII – Evolução da relação importações-consumo aparente para o setor de bens de capital, em porcentagem, para períodos selecionados entre 1989 e 2000.....	230
Gráfico XXVIII – Evolução mensal da produção física de máquinas e equipamentos versus da indústria da transformação, entre janeiro de 1991 e junho de 2013, em número índice (média de 2002 = 100), com base fixa ajustada sazonalmente	234
Gráfico XXIX – Proporção estimada de estabelecimentos, por porte, da indústria brasileira de máquinas e equipamentos mecânicos, em classificação da ABIMAQ	235
Gráfico XXX – Evolução do consumo aparente e do faturamento bruto de bens de capital	

mecânicos no Brasil, em R\$ bilhões constantes, para o período 2005 - 2012	236
Gráfico XXXI – Evolução das importações de bens de capital mecânicos, em US\$ milhões FOB, para o período 2005 - 2012.....	237
Gráfico XXXII – Evolução das importações de bens de capital mecânicos, por origem, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012	238
Gráfico XXXIII – Evolução do déficit da balança comercial brasileira do setor de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012.....	239
Gráfico XXXIV – Evolução do nível de utilização da capacidade instalada, em porcentagem, e da carteira de pedidos, em semanas para atendimento, da indústria brasileira de bens de capital mecânicos, em médias anuais, para o período 2008 - 2012	240
Gráfico XXXV – Evolução da participação média anual das exportações no faturamento das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos para o período 2006 - 2012.....	242
Gráfico XXXVI – Evolução das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012	243
Gráfico XXXVII – Evolução das exportações da indústria brasileira de bens de capitais mecânicos, por segmento, em porcentagem do total, para o período 2011 - 2012	244
Gráfico XXXVIII – Principais produtos da indústria de bens de capital mecânicos exportados em 2012, em porcentagem do total	245
Gráfico XXXIX – Evolução dos destinos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, em porcentagem do total, para o período 2007 - 2012.....	246
Gráfico XL – Principais destinos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, por país, em porcentagem do total, para o ano de 2012	247
Gráfico XLI – Evolução das exportações brasileiras totais e de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões, e da participação do valor exportação de bens de capital mecânicos sobre o total exportado pelo Brasil, em porcentagem, para o período 2005 - 2012	248
Gráfico XLII – Evolução das exportações brasileiras, por fator agregado, em porcentagem do total, para o período 2000 - 2012	249
Gráfico XLIII – Evolução da participação dos países nas exportações mundiais totais de bens de capital, em porcentagem do total, entre 1995 e 2010.....	250
Gráfico XLIV – Evolução do número de empresas investidoras no exterior, participação acima de 10% no capital, e do estoque investido, em US\$ milhões, do setor de máquinas e equipamentos, para o período 2007 - 2012	253
Gráfico XLV – Evolução do estoque de capital estrangeiro aportado em empresas brasileiras de máquinas e equipamentos, em US\$ milhões, entre 2010 e 2011	254

Gráfico XLVI – Ações realizadas pelo <i>Brazil Machinery Solutions</i> , por tipo, entre 2010 e 2013.....	261
Gráfico XLVII – Distribuição geográfica das ações realizada pelo <i>Brazil Machinery Solutions</i> , por país, para o período 2010 - 2013.....	262
Gráfico XLVIII – Distribuição setorial das ações do <i>Brazil Machinery Solutions</i> , para o período 2010 - 2013	263
Gráfico XLIX – Distribuição, por porcentagem do total, das empresas da amostra, por Câmara Setorial	318
Gráfico L – Distribuição por porte da amostra, segundo critério do BNDES	319
Gráfico LI - Distribuição da amostra com relação a negócios internacionais	320
Gráfico LII – Distribuição dos modos de operação com e no exterior das empresas internacionalizadas	321
Gráfico LIII – Distribuição das empresas por operações internacionais concomitantes	322
Gráfico LIV – Distribuição, por Câmara Setorial, das empresas internacionalizadas	327
Gráfico LV – Motivadores da internacionalização entre as empresas exportadoras	328
Gráfico LVI - Motivadores da internacionalização entre as empresas que exportam, contratam e investem no exterior	329
Gráfico LVII – Justificativas da internacionalização entre as empresas que exportam.....	330
Gráfico LVIII – Diferenças de percepção do papel dos instrumentos governamentais no processo de internacionalização dada entre executivos de empresas integrantes do <i>Brazil Machinery Solutions</i> e de empresas não integrantes	351
Gráfico LIX – Diferenças de percepção dos motivadores por fatores governamentais à internacionalização dadas entre executivos de empresas integrantes do <i>Brazil Machinery Solutions</i> e de empresas não integrantes	354
Gráfico LX – Distribuição da apreciação dos instrumentos governamentais entre relevante e não relevante do total de empresas internacionalizadas.....	355
Gráfico LXI – Proporção de apreciação relevante dos instrumentos governamentais do total de empresas dentre as integrantes do <i>Brazil Machinery Solutions</i> versus não integrantes....	356
Gráfico LXII – Proporção de apreciação relevante dos instrumentos governamentais do total de empresas por porte (MDIC).....	357
Gráfico LXIII – Distribuição, por porte, das integrantes do <i>Brazil Machinery Solutions</i>	358

LISTA DE FIGURAS

Figura I – Conceito de internacionalização de empresas	44
Figura II – Modos e formas operacionais de inserção internacional.....	45
Figura III – A genealogia do Paradigma Eclético	61
Figura IV – Configuração OLI do investimento direto estrangeiro	66
Figura V – Vantagens OLI <i>versus</i> modo de entrada	67
Figura VI – Tipos de investimento e configuração OLI	68
Figura VII – Esquematização do modelo de Uppsala	73
Figura VIII – Direcionadores da internacionalização	82
Figura IX –Motivadores <i>versus</i> direcionadores da internacionalização	84
Figura X – Vantagens de propriedade (O)	90
Figura XI – Fatores da escolha de localização	95
Figura XII – Processo de escolha do modo e forma de operação e atuação	98
Figura XIII - <i>Framework</i> do comportamento estratégico de internacionalização	100
Figura XIV – Políticas públicas e políticas governamentais.....	109
Figura XV – Ciclo das políticas públicas.....	110
Figura XVI – Dimensões tipológicas das políticas governamentais de apoio à internacionalização de empresas	125
Figura XVII – Evolução dos instrumentos fiscais e tributários de incentivos às exportações no Brasil de 1964 a 1990.....	155
Figura XVIII – Acordos Bilaterais de Investimentos assinados pelo Brasil.....	192
Figura XIX– Acordos para Evitar Dupla Tributação assinados pelo Brasil, especificamente para renda e evasão fiscal, por parceiro e ano de promulgação no País	196
Figura XX – Acordos regionais negociados pelo Brasil	202
Figura XXI – Participação do BNDES em empresas brasileiras privadas, em porcentagem, no primeiro trimestre de 2012	209
Figura XXII – Câmaras Setoriais da Abimaq	258
Figura XXIII – Estrutura básica do instrumento de coleta de dados (questionário de empresas internacionalizadas).....	300
Figura XXIV – Constructos	302

LISTA DE TABELAS

Tabela I – Distribuição da amostra, por Câmara Setorial	317
Tabela II – Distribuição por porte da amostra, segundo critério do BNDES.....	319
Tabela III – Distribuição da amostra com relação a negócios internacionais	320
Tabela IV: Resultados dos constructos de motivadores da internacionalização	323
Tabela V: Resultados dos constructos das justificativas da internacionalização	323
Tabela VI: Resultados dos constructos dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização.....	324
Tabela VII – Participação dos negócios internacionais no faturamento, em porcentagem do total, para 2012.....	324
Tabela VIII – Empresas exportadores e importadoras	326
Tabela IX – Correlações de <i>Pearson</i> para variáveis independentes	334
Tabela X – Correlações de <i>Pearson</i> para variáveis independentes e dependentes	336
Tabela XI – Resultados para os modelos de exportação	337
Tabela XII – Resultados para os modelos de exportação e contrato.....	340
Tabela XIII – Resultados para os modelos de exportação, contrato e investimento.....	342
Tabela XIV – Resultados para os modelos de diversificação	345
Tabela XV – Empresas internacionalizadas integrantes do <i>Brazil Machinery Solutions</i> da amostra	349
Tabela XVI – <i>t-test</i> dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização em relação à participação de empresas internacionalizadas no Projeto <i>Brazil Machinery Solutions</i>	350
Tabela XVII - <i>t-test</i> dos motivadores da internacionalização em relação à participação de empresas internacionalizadas no Projeto <i>Brazil Machinery Solutions</i>	353

PREÂMBULO

Um novo mundo alvoreceu no século XX. A expansão do fenômeno da globalização, ao tornar o planeta um espaço potencialmente integrado, culminou na emergência de um novo contexto histórico, com impactos e modificações em todas as esferas da vida humana. Na economia, em particular, a possibilidade de se organizar as atividades econômicas e suas componentes em escala mundial permitiu a formação de uma nova realidade, a economia global, que revolucionou as determinantes da competição e do crescimento econômico (CASTELLS, 1999).

Nessa nova economia, os paradigmas são outros. Inúmeras e extraordinárias oportunidades são vislumbradas na mesma proporção em que se defrontam inéditos e complexos desafios. Por um lado a Terceira Revolução Industrial, as reformas institucionais de governança global iniciadas no pós-Segunda Guerra - tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e a consolidação de um Sistema Multilateral de Comércio (OMC/GATT) – e o predomínio das tendências de políticas econômicas mais liberalizantes e de integração regional da década de 1990 proveram novas bases materiais tecnológicas para os transportes, as telecomunicações e as ciências da computação facilitadoras da logística e dos negócios, bem como novos e mais acessíveis mercados e maior grau de mobilidade de fatores de produção e ativos financeiros. Por outro, os seus inevitáveis corolários, como o forte acirramento da concorrência, a intensificação das incertezas, riscos, ameaças e crises, impuseram e demandaram substanciais modificações no comportamento estratégico das empresas e dos governos.

As empresas, para incrementarem as suas curvas de lucratividade diante da concorrência e das turbulências, iniciaram a expansão de suas atividades e operações das mais diversas formas. Focaram-se, sobretudo, na reinvenção de estratégias capazes de promover ganhos de produtividade e competitividade, visto que, apesar de sua importância em épocas passadas, a mera busca por clientes domésticos e a redução dos custos de produção via racionalização dos processos de trabalho e substituição de insumos, matérias-primas e fornecedores internos não são mais as determinantes de impacto da nova realidade contemporânea. No contexto da economia global, as empresas adotam estratégias mais complexas, sofisticadas e ousadas para consecução de seus fins, as quais reascendem a relevância de suas estruturas e fronteiras organizacionais (PENROSE, 2006; CHANDLER, 2001; BUCKLEY; CASSON, 2002;

WILLIAMSON, 1991), o desenvolvimento e aquisição de competências informacionais e gerenciais (PENROSE, 1956; 2006; CASTELLS, 1999), a tecnologia e inovação (KUMPE; BOLWIJN, 1994; PENROSE, 1956; 2006), e, destacadamente, a atuação internacional (HYMER, 1976; 1983; CHANDLER, 1986; 2001; DICKEN, 2010; BUCKLEY, 2002).

Desse modo, a dimensão internacional se tornou cada vez mais presente no âmbito empresarial e o avanço e a inserção das empresas no exterior a opção estratégica predominante do novo século, inclusive à própria manutenção e sobrevivência no mercado doméstico¹. A internacionalização das empresas passou a ser uma tendência inevitável (RICUPERO; BARRETO, 2007), uma condição indispensável para o sucesso e sobrevivência empresariais (MAJOCCHI; BACCHIOCCHI; MAYRHOFER, 2005), corroborada nas últimas décadas por quatro aspectos inter-relacionados: i) crescimento substancial do comércio internacional; ii) aumento do investimento direto estrangeiro; iii) papel central das empresas multinacionais como produtoras na economia global; e iv) formação de redes internacionais de produção (CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010).

Como resultado, uma nova geografia e especialização da produção, do comércio e das finanças ocorre mundialmente, dotando a internacionalização de características que extrapolam a dimensão meramente empresarial e a tornam um fenômeno de interesse governamental, porque impactante das economias nacionais. Afinal, ao internacionalizar as suas atividades e operações, as empresas passam a integrar políticas de preço e produção, controlar ativos específicos (capitais, tecnologias, capacidades gerenciais, organizacionais e mercadológicas) e canais de distribuição internacionalmente (HYMER, 1983), e a determinar, em grande parte, questões pertinentes ao crescimento econômico dos países, tais como o comércio internacional, a movimentação de fatores, os fluxos financeiros, a difusão do progresso técnico e a alocação de recursos (HYMER, 1983; HOOD; YOUNG, 1979; GILPIN, 2001; DUNNING; LUNDAN, 2008; CAVES, 1996; DICKEN, 2010). Tais fatores motivam e justificam os interesses dos governos, sejam eles de origem ou de destino. Desse modo, não obstante as estratégias empresariais internacionais passem a ser objeto de pesquisa, o debate acerca do papel dos Estados na economia global também é suscitado.

¹ Nas últimas décadas, vários autores abordaram o tema, entre eles estão: Hymer (1976; 1983); Penrose (1956; 2006); Chandler (1986); Buckley e Casson (2002); Johanson e Vahlne (1977); Dunning (1988); Dunning e Lundan (2008); Havila, Forsgren e Håkansson (2002); Jeannet e Hennessey (1998); Root (1994); Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010).

Nesse contexto - ainda que exista a defesa hiperglobalista (OHMAE, 1990) de que no devir da globalização os Estados se tornaram insignificantes e as empresas multinacionais passaram a determinar os rumos dos negócios e da economia independentemente dos governos, os quais teriam ficado condenados à posição de reféns da situação - uma importante frente de pesquisa, bem representada por autores como Porter (1989), Castells (1999), Stopford (2003) e Dicken (2010), sustenta que o Estado está vivo e presente, sendo ator relevante no jogo internacional, além de desempenhar papel fundamental no desenvolvimento econômico de todos os países. Para essa vertente², não tem aderência histórica contemporânea a noção hiperglobalista de que a globalização e a economia global formaram um mundo plano, sem fronteiras, no qual as empresas multinacionais são as únicas fontes de poder e a questão nacional não é mais relevante, com os Estados perdendo a sua importância na geografia econômica mundial e os governos os destinos de suas economias. Pelo contrário, embora a globalização da competição dê a falsa aparência de que o Estado seja menos essencial, o fato é outro: ele se tornou ainda mais importante (PORTER, 1989).

A análise encontra respaldo em Kelly (1999), especialmente na interpretação de que os Estados seguem trajetórias diferentes ao longo da história, mas que continuam sendo ativamente construídas, fortalecidas e expandidas em vez de enfraquecidas. Torna-se difícil decretar a sua derrocada no mundo hodierno, sendo mais provável a constatação da revisão de seu protagonismo, formas e limites de atuação. Processo que, para Vietor (2007), não apenas está em curso, como tem ocorrido a partir das novas características e complexidade da economia global, encontrando na competição o seu principal direcionador. Para esse autor, o acirramento da concorrência em âmbito mundial extrapolou o campo e as dinâmicas empresariais e alcançou os países, pressionando os Estados a incorporarem a sua lógica: passam a contender por mercados, empreendimentos, recursos e tecnologias capazes de impulsionar e sustentar o crescimento de suas economias.

Nesses termos, conforma-se uma realidade econômica que, pautada pela lógica da competição internacional, tornou a interdependência entre empresas e governos mais evidente, compelindo estes atores a requalificar as suas relações e interações a partir da constatação de que seus desempenhos estão consideravelmente vinculados (PORTER, 1989; 1996;

² Representada por Yeung (1998); Dicken (2010); Castells (1999); Gilpin (2001); Stopford (1999); Porter (1989); Wade (1996; 2010); Rodrik (2004); Vernon (1998); Bresser-Pereira (2009) e Vietor (2007).

DUNNING, 2003) e mediados por interesses mútuos. Nesta linha de raciocínio, Castells (1999) e Dicken (2010) defendem que os governos devem incorporar a função de formular e levar a cabo políticas para promover o desempenho das empresas de suas economias, desenvolvendo estratégias em nome de seu empresariado. Pois, como argumentou Porter (1989), tomadas as empresas como as verdadeiras unidades dinamizadoras das economias, a robustez do crescimento nacional passa necessariamente pela capacidade de o Estado catalisar e induzir a competitividade dos empreendimentos presentes em seu território, particularmente a construção de ambientes e condições favoráveis à internacionalização, como destacaram Vietor (2007) e Teixeira (2006).

Não por acaso, para Boddewyn (1992), o devir da realidade econômica global tem marcado a evolução das relações governo-empresa de uma situação de conflito e restrições para uma nova era de cooperação. A questão se destaca nas estratégias internacionais empresariais, com a constatação de que diversos governos passaram a reconhecer o seu vínculo com a internacionalização das empresas, optando pela sua cooperação e seu incentivo (VERNON, 1998; STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991; DICKEN, 2010; STRANGE, 1994, 1996, 2000; GROSSE, 2005; VIETOR, 2007; TEIXEIRA, 2006).

Por conseguinte, uma grande problematização acerca do papel dos governos na internacionalização das empresas é colocada, na qual se destaca a legitimidade, as formas e os impactos das políticas governamentais destinadas à expansão internacional de empresas nacionais. Tema que é endossado e decorrente do fato de a majoritária parte dos países ter optado recentemente por adotar políticas públicas específicas como ações para incrementar a competitividade de empresas em suas economias, incentivando e apoiando os seus processos de internacionalização (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; BARRAL, 2011; IPEA, 2012).

Diante de tais eventos, pensar as empresas com atuação internacional e suas relações com os governos tornou-se a pauta organizacional, econômica e política do novo tempo (GUEDES, 2006), que inaugura uma nova agenda de pesquisa, interessada, acima de tudo, em refletir os modos pelos quais estes atores se relacionam e lidam com suas respectivas complexidades na realidade contemporânea da economia global (CASTELLS, 1999). Entretanto, ainda são poucos os estudos das formas que essas relações têm adquirido, bem como aqueles direcionados a estimar os seus impactos. É nesse contexto que se concebe a presente tese, cujos esforços de pesquisa foram direcionados a investigar o papel do governo brasileiro na

internacionalização das empresas nacionais, particularmente aquelas que compõem o setor de bens de capital.

1 INTRODUÇÃO

As relações entre empresas e governos no contexto da economia global passam por consideráveis reconfigurações, encontrando na competição internacional o seu grande motivador. Desde a emergência ainda no século XX de uma realidade econômica global, engendrada pelo fenômeno da globalização, revoluções nas esferas comerciais, produtivas e financeiras prenunciaram em âmbito mundial a necessidade de novas formas estratégicas e operacionais para consecução de ganhos de produtividade, lucratividade e competitividade (CASTELLS, 1999). A lógica da competição econômica, seja aquela vinculada à dinâmica empresarial ou ao crescimento nacional, reconfigurou-se em arena de intensa mobilidade de fatores e acirramento da concorrência, impondo aos empresários e governantes a revisão de suas estratégias (PORTER, 1986).

Nessa realidade, descortinou-se às empresas que a competição internacional não é uma opção, mas uma necessidade (PORTER, 1986), e a internacionalização a sua expressão mais típica³. Já para os governos ficou o imperativo de apreender e incorporar as determinantes da competição internacional na linha de frente de suas agendas de políticas industriais e de relações econômicas internacionais (PORTER, 1986), o que tem motivado grande revisão e debate acerca de suas atuações na defesa dos interesses de suas economias nacionais e, conseqüentemente, das suas formas de relacionamento com as empresas nacionais e estrangeiras (STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991; BODDEWYN, 1992; STRANGE, 1994, 1996, 2000; CASTELLS, 1999; GROSSE, 2005; VIETOR, 2007; TEIXEIRA, 2006; BRESSER-PEREIRA, 2009; DICKEN, 2010).

Sendo assim, competir internacionalmente tornou-se o principal desafio das empresas e dos governos no contexto da economia global, um paradigma que os compelem a modificar comportamentos e estratégias unidos pela motivação da competitividade e do crescimento (CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010; PORTER, 1986; 1989). Nesse cenário, as características mais proeminentes das interações entre os governos e as empresas nacionais indicam um teor

³ Como destacam Hymer (1976; 1983); Penrose (1956; 2006); Chandler (1986); Buckley e Casson (2002); Johanson e Vahlne (1977); Dunning (1988); Dunning e Lundan (2008); Havila, Forsgren e Håkansson (2002); Jeannet e Hennessey (1998); Root (1994); Ricupero e Barreto (2007); Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010).

de cooperação em detrimento do conflito (BODDEWYN, 1992), encontrando na internacionalização um de seus vínculos mais evidentes.

Não por acaso, o debate contemporâneo acerca das estratégias nacionais de desenvolvimento tem ocorrido em torno do papel que os governos passam a assumir em suas economias, com vistas a promover um ambiente indutor de vantagens competitivas capazes de alçar as suas empresas nacionais às posições privilegiadas diante de concorrentes internacionais, como apontam Porter (1986; 1989), Dicken (2010), Vietor (2007) e Castells (1999). Para este último, inclusive, trata-se de um movimento de repolitização do capitalismo, que acaba por ligar, conforme defendido por Carnoy *et al.* (1996), os interesses políticos do Estado diretamente ao destino da concorrência econômica das empresas genuinamente nacionais ou em seu território.

Por conseguinte, agenda de debate é internacionalmente constituída em torno da pertinência de os governos incorporarem, diante desta nova realidade, a função de formular e levar a cabo políticas para promover o desempenho de suas empresas, desenvolvendo estratégias em nome de seu empresariado (CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010). O fio condutor da defesa desta pauta está arraigado na ideia de que a competitividade de uma empresa, principalmente as vantagens que a permitem enfrentar a concorrência global via internacionalização, é em grande parte uma consequência de sua economia doméstica. Ou seja, a despeito de uma lógica global de competição e da possibilidade da internacionalização das atividades e operações organizacionais, as empresas são antes e primeiramente baseadas em suas nações (*nation-based*) (SALLY, 1994; 2000).

Experiências contemporâneas de crescimento, como o caso da China, parecem nutrir esta análise, tendo em vista grande parte das determinantes da ascensão de suas empresas estar fundamentada em uma estratégia nacional denominada *going global*, que fora promovida por políticas governamentais horizontais e verticais articuladas para promoção da competitividade industrial do país (MASIERO; COELHO, 2014). E, ainda que o debate concernente às intervenções governamentais na economia nacional não seja algo exclusivo da nova realidade econômica global, sendo historicamente marcado por uma contenda entre heterodoxos *versus* ortodoxos (RUBIO, 2012) nas fundamentações das políticas macroeconômicas mais tradicionais, é notório que desde a década de 1950 as suas formas, conteúdos e principalmente

seus objetivos vêm ganhando outros contornos (CASTELLS, 1999; PORTER, 1986; 1989; DICKEN, 2010).

Atualmente, a discussão sobre as intervenções do Estado na economia nacional por meio de políticas governamentais alcança outras vertentes, a despeito do peso considerável das políticas macroeconômicas mais típicas, a exemplo das cambiais, monetárias e fiscais. Desse modo, outras pautas se tornam mais presentes, como as comerciais, cuja consolidação do Sistema Multilateral de Comércio (OMC/GATT) vem ocupando lugar privilegiado e maior grau de complexidade. Soma-se também a retomada do papel das políticas industriais e tecnológicas para o desenvolvimento, e mais recentemente, no seio destas, aquelas voltadas para internacionalização de empresas. Uma nova forma de atuação governamental parece se organizar. De acordo com Castells (1999, p.107), ela “une, em uma estratégia explícita, a competitividade, a produtividade e a tecnologia”, em um “novo Estado desenvolvimentista” que “apoia o desenvolvimento tecnológico das indústrias do país e de sua infraestrutura de produção como forma de promover a produtividade e ajudar ‘suas’ empresas a competir no mercado internacional”.

Movimentos neste sentido podem ser observados em vários países, os quais, desde o final do século XX, começaram a adotar políticas públicas específicas como ações para incrementar a competitividade de suas empresas, apoiando os seus processos de internacionalização (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; ALEM; MADEIRA, 2010; ALEM; CAVALCANTI, 2005; BARRAL, 2011; SENNES; MENDES, 2009; ACIOLY; LIMA; RIBERO, 2011; WANG *et al.*, 2012; SCHMIDT, 2012; IPEA, 2012; IEDI, 2013). Como ressaltou o IEDI (2013, p.s/n), “a ação dos Estados Nacionais na defesa da ‘competitividade’ de suas empresas tornou-se de tal modo predominante, que os governos não hesitam em distribuir incentivos com o propósito de flexionar musculatura das empresas nacionais e torná-las capazes de dar combate dentro e fora do território nacional”. Por sua vez, Barral (2011, p. 9) destaca que não obstante a grande diversidade, eficiência e condições políticas, em vários países “a existência de políticas públicas, mais ou menos intervencionistas, de incentivos para o processo de internacionalização [vem acompanhada da percepção do entendimento que] é um mecanismo para melhor inserção de empresas nacionais e, em última instância, de fortalecimento do próprio poder nacional”.

Pode-se concluir, portanto, que a abertura dessa nova fronteira nas relações entre os governos e as empresas nacionais no contexto da economia global encontra na internacionalização das empresas o fenômeno estratégico fundante do enfrentamento da competição internacional contemporânea. Diante de tal realidade, uma questão se torna pertinente entre o campo da Economia Política Internacional e dos Negócios Internacionais: de que maneira esta agenda tem se articulado às dinâmicas da competição internacional, particularmente aos processos de internacionalização das empresas? Como os governos têm assumido e direcionado os seus incentivos à competitividade internacional de suas empresas nacionais e como estas estão sendo impactadas em seus processos de internacionalização? Noutras palavras, qual tem sido o papel - se é que há – dos governos na internacionalização de empresas nacionais?

1.2 Construção do problema e objetivos da pesquisa

O debate acerca do papel dos governos no processo de internacionalização de empresas vem ganhado destaque na literatura (UNCTAD, 2006; BUCKLEY, 1998; WANG *et al.*, 2013; GUEDES, 2006), particularmente os seus efeitos em potencializar ou inibir esse processo (LEMONS, 2013). Nesse contexto, uma questão proeminente é a do papel dos governos na internacionalização de empresas nacionais, por meio de seu incentivo, apoio e suporte via políticas públicas específicas para esses fins (UNCTAD, 2006; ALEM; CAVALCANTI, 2005; IPEA, 2012). O olhar a tais questões tem sido em grande parte motivado pelas decisões estratégicas tomadas e deliberadas pelos governos de importantes países emergentes, como Índia e China, os quais têm demonstrado adotar políticas públicas específicas como ações para incrementar a competitividade de suas empresas, apoiando os seus processos de internacionalização (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; BARRAL, 2011; IPEA, 2012).

No contexto brasileiro, tais aspectos também são fortemente presentes, inaugurando novas frentes de interação entre a internacionalização de suas empresas e a participação do governo. Pelo lado da iniciativa privada, verifica-se que as empresas nacionais têm buscando a inserção internacional como estratégia para conquistar ganhos de produtividade, competitividade e lucratividade. Diversos estudos realizados no Brasil constatarem essa movimentação (CYRINO; TANURE, 2009; FLEURY; FLEURY, 2009; CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR; BARCELLOS, 2010; BORINI *et al.*, 2010; VALOR, 2011), pela qual já se pode afirmar que

a internacionalização das empresas brasileiras e o seu crescimento deixaram de ser um fenômeno incipiente para se tornar um movimento organizado e estruturado (OLIVEIRA JUNIOR, 2009; 2010). Essa tendência tem promovido impactos positivos aos seus participantes, posto que vários deles “vêm mantendo taxas de crescimento acima da média em relação aos concorrentes domésticos e enfrentam com relativo sucesso os grandes *players* estabelecidos nos mercados internacionais em que atuam” (CYRINO; PENIDO, 2007, p.79).

Inclusive, nota-se que mesmo com as empresas latino-americanas sendo consideradas entrantes tardias nos mercados internacionais, a velocidade das brasileiras em sua expansão internacional é marco histórico importante (MELO, 2009). Tal fato coloca o Brasil em posição relevante e destacada dentre os países emergentes no tema da formação de multinacionais, ao lado de Índia e China. Processo que, pelo lado governamental, acabou por supreender os formuladores de políticas (FLEURY; FLEURY, 2009), dadas as suas peculiares e ritmo. Em razão disso, o Brasil acompanha a agenda internacional e um amplo debate público, capitaneado em grande parte pelo governo, tem se colocado no País acerca da existência, formato e implementação de políticas governamentais de apoio à internacionalização das empresas nacionais.

Séries de sinais do governo brasileiro nos últimos anos têm indicado apoio cada vez maior à internacionalização de empresas nacionais (SENNES; MENDES, 2009), embora existam reações contrárias de alguns setores da sociedade política e civil (ILHA, 2011; DETAQ-CD, 2011). Por meio do Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Ministério da Fazenda (MF), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) várias medidas de apoio à internacionalização foram anunciadas nos últimos tempos (SENNES; MENDES, 2009). A maioria delas proveniente e derivada das políticas comerciais de apoio às exportações e das políticas industriais e tecnológicas ora em curso. Os maiores marcos institucionais recentes dessas medidas foram o *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras*, patrocinado e divulgado pela Secretaria-executiva da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), em 2009, e o *Plano Brasil Maior 2011/2014*, anunciado, em 2011, pela Presidência da República (PR).

A questão procede, pois a participação dos governos no âmbito dos negócios internacionais foi mundial e historicamente dada quase que em sua totalidade nos ganhos provenientes do comércio internacional, por meio de políticas comerciais de promoção das exportações pautadas pelas dinâmicas e padrões derivados das vantagens comparativas ricardianas. Até então, os governos estavam restritos ao desenho de políticas comerciais e industriais – horizontais e setoriais –, pelas quais suas intervenções tinham por objetivo incentivar padrões comerciais tidos como os mais interessantes ao bem-estar de suas populações, a partir da dotação de fatores e estrutura de produção e produtividade de suas economias.

Desde Adam Smith, em 1776, com a publicação de *A Riqueza das Nações*, o nível de análise para se pensar os ganhos econômicos do comércio internacional foram as diferenças das estruturas produtivas dos países. As explanações teóricas eram referentes às nações e nos porquês das vantagens das exportações e importações, não se levando em consideração as estruturas e estratégias das empresas, mas apenas a disponibilidade dos fatores de uma economia, e, destacadamente, a sua produtividade. Contudo, o processo de internacionalização das empresas extrapola essas determinantes e somente as características produtivas e dotação de fatores nacionais não se tornam mais suficientes para interpretação desse fenômeno. As atuais políticas governamentais de apoio à internacionalização, quando se trata de uma opção dos países, estão sendo formuladas além da exclusividade dada ao padrão determinístico das vantagens comparativas com base em produtividade e em dotações relativas de fatores, incorporando dimensões ao nível das empresas, por meio de instrumentos fiscais, creditícios, financeiros e de suporte informacional, assim como em recursos e competências que lhe são internas (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; IPEA, 2012; WANG *et al.*, 2012).

Portanto, na esteira desta reflexão, propõe-se nesta tese a investigação do papel dos governos na internacionalização de empresas nacionais, com objetivo de analisar até que ponto as suas intervenções de apoio e suporte podem ser consideradas, pela ótica dos executivos (*policytakers*), um recurso específico e relevante, característico da origem, no processo de inserção internacional empresarial. É proposto, desta maneira, uma interpretação e inferência sobre o impacto dessas políticas nas empresas por meio de um olhar ao nível estratégico das firmas, e não da dotação de fatores ou aspectos macroeconômicos do País, como normalmente aborda-se esse tema.

Para esta investigação, optou-se por observar a formulação das políticas governamentais específicas e direcionadas a apoiar à internacionalização das empresas brasileiras, escolhendo como setor de análise a indústria de bens de capital mecânicos, dado que se trata de um setor que é historicamente objeto de diversos incentivos governamentais, desde a Política de Substituição das Importações (PSI) até, recentemente, contemplado como complexo estratégico no *Plano Brasil Maior* para desenvolvimento e inserção internacional; além do fato de que já se organiza, inclusive, em torno do tema da internacionalização, por meio de projetos conjuntos com o governo brasileiro, como é o caso do Projeto Setorial (PS) *Brazil Machinery Solutions*, em parceria com a Apex-Brasil. Nessa leitura e perspectiva, o seguinte problema de pesquisa é proposto: o governo brasileiro pode ser considerado um recurso específico e relevante da internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos? Noutras palavras, os instrumentos governamentais desenvolvidos e disponibilizados para incentivar, apoiar e dar suporte à internacionalização de empresas nacionais podem ser considerados uma vantagem de localização, porque recursos relevantes para o resultado da inserção internacional daquelas que deles se utilizaram?

Nesses termos, o principal objetivo desta pesquisa, em caráter geral, é analisar se, como e quais são os instrumentos do governo brasileiro (*policymaker*) que, formulados com objetivos específicos de apoiar a internacionalização de empresas nacionais, se associam e interagem no processo de envolvimento internacional da indústria de bens de capital mecânicos do País a partir da perspectiva de seus executivos (*policytakers*) encarregados de formular e desencadear essa estratégia empresarial. Para consecução do objetivo geral, alguns específicos se fizeram pertinentes:

- Desenvolver um *framework* de interpretação do fenômeno da internacionalização de empresas, o qual permita apreender as suas principais determinantes;
- Desenvolver um referencial de análise de políticas governamentais específicas para internacionalização;
- Identificar se existe uma política governamental específica de apoio à internacionalização em curso no Brasil e, em caso positivo, quais são os seus instrumentos;
- Identificar, a partir do *framework* de interpretação da internacionalização, quais são as características da inserção internacional das empresas brasileiras de bens de capital, dadas as suas determinantes micro, macro e mesoeconômicas. Com destaque à

identificação de quais são as vantagens específicas das empresas e da origem (Brasil) que podem explicar o nível e tipo de inserção adotada pelo setor atualmente;

- Inferir, estatisticamente, se os instrumentos governamentais brasileiros destinados à internacionalização interagem e se associam com a inserção internacional da indústria brasileira de bens de capital mecânicos ante a percepção de seus tomadores de decisão;
- Inferir, estatisticamente, se e como o Projeto *Brasil Machinery Solutions*, entre Abimaq e Apex-Brasil, se associa com as vantagens e instrumentos públicos governamentais de apoio à internacionalização no processo de inserção internacional das empresas do setor.

A estratégia de investigação adotada para explorar o problema de pesquisa proposto, bem como atingir os objetivos pretendidos, é de natureza quantitativa, realizada por meio de um *survey*, que foi formulado para prospectar a percepção dos executivos tomadores de decisão do processo de internacionalização das empresas do setor. As técnicas de análise utilizadas foram a regressão logística, a regressão linear e o *test-t*. Com isso e ante o problema e os objetivos propostos, espera-se que a suas consecuições, tendo em vista a investigação guiada pela metodologia escolhida, apontem resultados que possam sugerir se os governos, por meio de instrumentos específicos ofertados a apoiar à internacionalização, se associam ou não, ou ainda, como se associam, na inserção internacional das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos.

A partir da alegação de que empresas de países emergentes normalmente possuem baixas vantagens e competências específicas, como afirmam Wang *et al.* (2012), Child e Rodrigues (2005), Dunning e Lundan (2008) e Fleury e Fleury (2007), a sugestão que se coloca, *a priori*, é de que esses instrumentos governamentais possam (ou não) ser vislumbrados como um fator, na origem, indutor ou potencializador de vantagens que se somem às justificativas da internacionalização realizada pelas empresas dessa indústria. E, nesse toar, verificar se um projeto entre o setor privado e o governo, como no caso do *Brazil Machinery Solutions*, pode fazer alguma diferença na internacionalização de empresas e, em caso positivo, em qual intensidade e por quais motivos.

1.3 Justificativa, relevância e contribuições esperadas do estudo

É crescente a produção acadêmica internacional sobre o fenômeno da internacionalização de empresas. Desde os anos 1950, quando da primeira onda de expansão internacional das empresas dos países desenvolvidos, destacadamente dos Estados Unidos, muito tem se debatido sobre os porquês e impactos desse processo. Os primeiros esforços de pesquisa e reflexão foram dados pelas áreas econômicas e posteriormente administrativas, tendo sido corolários inevitáveis a forte tendência transdisciplinar e o desdobramento de dois campos específicos e complementares, que tomaram para si o tema como problema central: os Negócios Internacionais e a Gestão Internacional (GUEDES, 2011).

A evolução histórica dos Negócios Internacionais foi marcada por três períodos (BUCKLEY, 2002). Buckley (2002) compôs uma agenda de pesquisa sobre cada um deles, levando em consideração as questões típicas de cada momento. No primeiro período, que compreende do pós-Segunda Guerra até os anos 1970, as análises foram direcionadas à explicação dos fluxos dos investimentos diretos estrangeiros (IDE). Posteriormente, dos anos 1970 aos 1990, o empenho foi dedicado ao entendimento da existência, estratégia e organização das empresas multinacionais. E, por fim, dos anos 1990 aos 2000, na análise de novos temas da internacionalização das empresas e dos novos desdobramentos da globalização. Dessa maneira, nota-se a formação de área preocupada, desde a sua organização, em entender os processos da internacionalização e seus consequentes desafios estratégicos e operacionais. Já o campo da Gestão Internacional, institucionalizado a partir dos anos 1970, inclinou-se a adotar por problemática central as questões organizacionais, principalmente aquelas relacionadas à gestão de pessoas, à cultura e aos processos organizacionais em estratégias de internacionalização.

Nesse devir, as investigações acerca da internacionalização diversificaram as suas abordagens, organizando-se em várias correntes teóricas, de vertentes econômicas, comportamentais e estratégicas (ROCHA; ALMEIDA, 2006; MELIN, 1992). Muito referencial foi produzido, pesquisas realizadas, tudo interessado em caracterizar e interpretar as suas múltiplas dimensões. Entretanto, o desenvolvimento dessa agenda, apesar de consolidado, tem enfrentado novos desafios. Em particular, novas frentes foram colocadas, constituindo-se lacunas que têm promovido intenso debate sobre a necessidade da revitalização de referenciais anteriores, ou ainda de se elaborar novos, com vistas ao

desenvolvimento de interpretações mais bem adequadas à contemporaneidade do fenômeno e de suas determinantes no alvorecer do século XXI, como defendido por Ramamurti (2012) e Hennart (2012). Dentre os temas mais debatidos no contexto contemporâneo, encontra-se a internacionalização de empresas dos países considerados emergentes.

Comumente denominada na literatura como entrantes tardios (*late movers*) (FLEURY; FLEURY, 2007), empresas de países como China, Índia e Brasil, além de outros tigres asiáticos de segunda geração, têm incrementado consideravelmente o seu nível de internacionalização, promovendo, inclusive, o reordenamento dos fluxos comerciais, de investimento e financeiros mundialmente. Desta forma, esforços estão sendo direcionados à interpretação desse processo, posto que resguarda características e dinâmicas diferentes daquelas observadas em ondas anteriores dos primeiros entrantes de países centrais (*first movers*) (FLEURY; FLEURY, 2007; 2012).

Nesse toar, investigações recentes têm enfatizado que o processo de internacionalização de empresas de países emergentes possui peculiaridades que fogem ao escopo das teorias tradicionais (RAMAMURTI, 2009; HENNART, 2012), cuja conclusão, para Fleury e Fleury (2007, p. 3), é de que ainda não há, com robustez, “uma abordagem teórica que trate especificamente das chamadas ‘empresas entrantes tardias’”, uma vez que as existentes foram formuladas a partir de diferentes quadros de referência; fato que coloca os pesquisadores predispostos a estudar essas empresas em posição ambígua.

Na busca para descortinar as determinantes da internacionalização dessas empresas, autores como Child e Rodrigues (2010) assumem que as multinacionais de países emergentes muitas vezes se internacionalizam para corrigir desvantagens competitivas e não, como esperado pelas teorias mais tradicionais do *mainstream* econômico, motivadas e sustentadas por vantagens que lhe são específicas. Bhaumik, Driffeld e Pal (2010), assim como Luo e Tung (2007) e Wang *et al.* (2012), inclusive, afirmaram que, contrária às predições teóricas tradicionais, as empresas dos países emergentes estão incrementando as suas operações internacionais, o que inevitavelmente suscita novas questões sobre as determinantes desse processo.

Constata-se, neste ponto, uma lacuna teórica na área de Negócios Internacionais, principalmente no que concerne à apreensão das diferenças entre os processos de

internacionalização de empresas de países tradicionais e as dos emergentes, cujos contornos mais fortes são avultados quando tratados à luz das teorias consideradas pelo *mainstream* econômico, dentre as quais, com maior expressão, o Paradigma Eclético de John Dunning – o qual sugere que a inserção internacional ocorre a partir de vantagens específicas, destacadamente de propriedade das firmas. O que, para Wang *et al.* (2012), suscita uma questão fundamental: se as empresas multinacionais de países emergentes, reconhecidas internacionalmente por ainda não terem posse de capacidades destacadas (*strong capabilities*) frente àquelas de países tradicionais, estão incrementando consideravelmente os seus investimentos diretos no exterior, ou seja, em modo operacional de internacionalização de maior risco e comprometimento de recursos, então, contrastando com as teorias do *mainstream*, quais seriam as forças que têm atuado e direcionado o envolvimento internacional dessas empresas?

Na reflexão desta pergunta, uma dimensão-chave parece emergir e inaugurar uma nova agenda de pesquisa: os governos. Como analisou Lemos (2013), embora o governo seja reconhecido na agenda de pesquisa de Negócios Internacionais, o seu papel no processo de internacionalização tem se mostrado pouco explorado. Ademais, não obstante a literatura de Ciência Política já tenha incorporado o fenômeno da internacionalização como uma questão emergente nas relações entre governos e empresas⁴, poucos estudos se dedicam a explorar tais interações pela ótica das dinâmicas dos negócios da indústria (LE MOS, 2013).

Conforme atestaram Sousa e Lemos (2009), uma das possíveis explicações para esta baixa associação entre governos e empresas nesse tipo de estratégia internacional na literatura decorre, dentre outros fatores, do fato de que há um amplo consenso constituído em torno da racionalidade do processo de internacionalização como uma questão (*issue*) específica das empresas (*firm-specific*). O que não se justifica, pois, como observou Buckley (1998), as empresas não enfrentam as suas questões, particularmente a formação de vantagens específicas, no vácuo; mas em ambientes em que outros atores são relevantes, com destaque aos governos. Sousa e Lemos (2009), por exemplo, defenderam que os governos assumem papéis, ainda que limitados, tanto ao nível macro quanto microeconômico, os quais podem, por um lado, promover ambientes mais propícios à internacionalização, como, por outro lado,

⁴ Por exemplo, Boddewyn (1992); Stopford, Strange e Henley (1991); Dicken (2010); Strange (1994; 1996; 2000); Grosse (2005); Vietor (2007); Guedes (2006); Musacchio e Lazzarini (2012); Camilo, Marcon e Bandeira-De-Mello (2012).

prover instrumentos diretos determinantes das escolhas das empresas. Wang *et al.* (2012), nesse raciocínio, foram além, argumentando que os governos, em suas atuações de fornecer informações, reduzir custos de transação e diminuir as restrições de recursos, assim como influenciar os tomadores de decisão, como as escolhas de que maneiras alocar os ativos, podem ser importantes fatores de vantagens das empresas.

No Brasil, em específico, incipiente frente de pesquisa nesse tema encontra no trabalho de Bazuchi *et al.* (2013) importantes contribuições, uma vez que seus achados descortinam que as relações entre o governo e as empresas brasileiras em processo de internacionalização, ainda que se tratem de fenômeno predominantemente direcionado por fatores de mercado, encontram no envolvimento empresarial com o governo nacional um elemento-chave para o entendimento das estratégias adotadas e conduzidas dos investimentos brasileiros diretos no exterior.

Nesse contexto, a presente tese se justifica com o objetivo de adentrar por estas questões, com os seus esforços de investigação especificamente empenhados em explorar as características da internacionalização de empresas de países emergentes, no caso o Brasil. No entanto, distantes das determinantes concorrenciais pautadas em *commodities* agrícolas e minerais, tipicamente associadas às vantagens competitivas nacionais de muitos dos países emergentes, a pesquisa tem por objeto o setor de bens capital. O trabalho pretende inferir se o governo nacional, por meio de instrumentos direcionados, pode ser ou não considerado um recurso específico para inserção internacional dessa indústria, capaz de influenciar as decisões de suas empresas, assim como facilitá-las. Para tanto, optou-se por interpretar essas relações ao nível das empresas e pela percepção de seus executivos, da mesma forma que por meio de políticas específicas e não horizontais. Trata-se de uma proposta que amplia as possibilidades de apreensão do fenômeno. A contribuição esperada, nesse sentido, é a de desenvolver reflexões acerca da interpretação do processo de internacionalização, apontando resultados que se alinhem ou não com a perspectiva que trata esse fenômeno como influenciado e determinado, também, por questões externas às firmas, no caso os governos nacionais.

Portanto, com relação às suas contribuições acadêmicas, espera-se que os resultados e achados desta tese relevem que o governo de origem pode ser incorporado às análises do fenômeno da internacionalização como um possível fator de promoção de vantagens de propriedade das firmas, tanto em sua constituição quanto potencialização, sendo considerado,

dessa forma, a sua existência e propensão a este suporte uma variável de vantagens de localização. No que concerne as contribuições deste estudo às empresas e aos governos, se a pesquisa revelar que o governo é uma variável importante, quiçá determinante, da internacionalização de empresas nacionais de bens de capital mecânicos, que as interações entre as empresas e as esferas governamentais sejam pesquisadas e pensadas, buscando inferir sobre a sua forma de articulação, com objetivo de analisar se há um alinhamento entre as partes, oportunidade na qual o meio empresarial possa identificar as suas fraquezas, bem como o governo sugerir instrumentos que possam reduzi-las. No limite, espera-se que, caso observado no Brasil um alinhamento entre empresa e governo no que diz respeito ao tema da internacionalização, em dinâmica de um capitalismo de Estado (MUSACCHIO; LAZZARINI, 2012), que o País, por meio da autocrítica, consiga incrementar os seus ganhos pretendidos.

1.4 Estrutura da tese

Para atingir os objetivos gerais e específicos propostos, constituindo-se reflexões, interpretações e resultados capazes de explorar adequadamente o problema de pesquisa suscitado, a presente tese está organizada em seis seções, além desta introdução: *Referencial Teórico*; *Contexto da Pesquisa*; *Hipóteses de Pesquisa*; *Metodologia de Pesquisa*; *Apresentação e Análise dos Resultados*; e *Considerações Finais*. Na seção do *Referencial Teórico* são realizadas quatro etapas fundamentais: (i) a definição do conceito de internacionalização a ser adotado na pesquisa e (ii) a construção de um *framework* para a sua interpretação; bem como (iii) a definição das políticas governamentais específicas de apoio à internacionalização e (iv) a constituição de dimensões tipológicas para sua descrição e análise.

Na seção posterior, *Contexto da Pesquisa*, serão qualificados, histórica, econômica e politicamente, tanto as políticas governamentais brasileiras de apoio à internacionalização atualmente em vigor no Brasil, quanto as principais características, nacionais e globais, da indústria brasileira de bens de capital mecânicos. Em seguida, a partir do referencial teórico construído, na seção *Hipóteses de Pesquisa*, são construídas hipóteses de pesquisa com objetivo de refletir, por meio de testes estatísticos, sobre a relação entre a internacionalização

das empresas do setor de bens de capital mecânicos e o papel do governo brasileiro neste processo. Na *Metodologia de Pesquisa* são justificadas a escolha da estratégia de investigação, particularmente a construção do *survey*, amostragem e de seus métodos de análise. As partes finais se iniciam pela seção de *Apresentação e Análise de Resultados*, oportunidade em que são apresentados os resultados descritivos e inferenciais da pesquisa, bem como análise dos testes de hipóteses, do cenário e dos modelos observados. E, finalmente, na seção *Considerações Finais*, são rememoradas questões teóricas e empíricas da pesquisa, com vistas a posicionar os principais achados e indicar as suas limitações e novos caminhos de pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Internacionalização de empresas: em busca do conceito

O termo internacionalização tem sido recorrente nos debates públicos, acadêmicos e privados dos últimos anos, sendo notória a sua intensa utilização para caracterizar as estratégias empresariais típicas da economia global e sugerir os seus impactos nas economias e políticas nacionais e na produção e fluxos comerciais e financeiros internacionais. Devido a essa abrangência, a sua utilização é frequente em uma diversidade de autores de diferentes áreas, vertentes e objetivos de análise (MILNER; KEOHANE, 1996). Na Administração e na Economia, em particular, quando abordado para pensar as empresas, diferenças consideráveis de concepção são observadas, as quais, no limite, modificam substancialmente o conteúdo e o entendimento acerca do que se trata quando o termo “internacionalizar” é evocado. Dessa forma, a internacionalização de empresas não é um conceito sedimentado, tampouco consensual, precisando ser clarificada (WELCH; LUOSTARINEN, 1999). O principal debate, que demarca as suas divergências, encontra-se nos tipos de inserção internacional cogitados para identificar uma estratégia empresarial como de internacionalização.

O imbróglio se inicia pela tipificação das empresas multinacionais (EMN). Uma novidade no início do século XX, as empresas com atuação internacional mais robusta vivenciaram grande evolução após a Segunda Guerra, já sendo consideradas nos anos 1970 pela Organização das Nações Unidas (ONU) como o principal fenômeno das relações econômicas internacionais (UN, 1973). Invariavelmente, a complexidade organizacional e o poder adquirido por essas empresas incitaram uma nova agenda de pesquisa, direcionada a entender a essência, o comportamento e os impactos dessas organizações nas mais diversas áreas, a ponto de todos os teóricos envolvidos oferecerem uma posição de destaque a elas (NEUMANN; HEMAIS, 2005). Não por acaso, uma série de investigações desencadeada para caracterizar esse tipo de organização a partir de suas estratégias, estruturas e processos organizacionais típicos formou a base analítica de duas áreas científicas emergentes, a Gestão Internacional e os Negócios Internacionais, com as multinacionais se tornando os seus objetos por excelência (MELIN, 1992).

Na esteira desses estudos, houve explosão de conceitos e vocabulários sobre as multinacionais proporcional a sua importância econômica adquirida, em que qualquer descrição acerca de suas dimensões ou características múltiplos problemas são incorridos e cuidados requeridos (UN, 1973). A própria definição do que se trata uma multinacional possui vários entendimentos, que se alteram não apenas com relação ao seu conteúdo, mas à sua própria denominação (UNIDO, 2006). A questão é de certo modo confusa e agravada por análises e referenciais em que o termo multinacional pode ser utilizado tanto de maneira genérica para denominar uma empresa envolvida internacionalmente quanto referenciar um tipo estratégico específico de sua atuação internacional a partir da responsividade local e o seu nível de integração organizacional, como proposto por Bartlett e Ghoshal (1989), Bartlett, Ghoshal e Birkinshaw (2004) e Rhinesmith (1996). Ademais, mesmo quando focada apenas a sua caracterização e natureza, não a estratégia de atuação, o que se denomina multinacional também pode ser entendido como transnacional - se na Administração de Empresas normalmente multinacional é a denominação preferida, na Economia, por exemplo, a preponderante é a empresa transnacional (ETN).

A tipificação de uma empresa como multinacional ou transnacional seria mais complicada caso o panorama na literatura não revelasse que, a despeito de denominações diferentes, é possível considerar os termos como sinônimos para fins de definição. Uma vez que, em maior ou menor grau, o seu conteúdo tende a abarcar a empresa “que se engaja no investimento direto estrangeiro (IDE) e possui, ou de alguma forma controla, atividades de valor agregado em mais de um país” (DUNNING; LUNDAN, 2008, p. 3). Ou ainda como definido pela Organização das Nações Unidas (ONU) de maneira mais detalhada, em 1984, as empresas multinacionais são aquelas:

(a) com filiais em dois ou mais países, independentemente da forma legal e campo de atividade, (b) que operam sob um sistema de tomada de decisão que permite políticas coerentes e de estratégia comum a partir de uma ou mais matrizes centralizadoras, (c) na qual as filiais são interligadas, por propriedade ou não, sendo que uma ou mais delas podem estar aptas a exercer influência significativa sobre as atividades das demais, e, em particular, para compartilhar conhecimentos, recursos e responsabilidades com as demais. (BARTLETT; GHOSHAL; BIRKINSHAW, 2004, p.2).

Por meio dessas definições mais disseminadas pela literatura (DUNNING; LUNDAN, 2008), as empresas multinacionais ou transnacionais acabaram por ser fortemente associadas ao fenômeno da internacionalização, sendo consideradas o seu veículo tradicional (OLIVEIRA JUNIOR; BOEHE; BORINI, 2009). Em primeira instância, não haveria problema nessa

interpretação, se na escolha de sua definição não residisse o ponto nevrálgico do conceito de internacionalização de empresas. Afinal, ao assumir as definições de multinacional ou transnacional para qualificar uma empresa de atuação e envolvimento com o estrangeiro, a estratégia empresarial de inserção internacional fica totalmente vinculada, senão predeterminada, pela existência e realização de investimento direto estrangeiro (IDE) – ou seja, um tipo de investimento que reflete o interesse de longo prazo de uma empresa investidora em explorar e influir diretamente na gestão e nos ativos da empresa receptora (OECD, 1999), permitindo a propriedade ou controle direto dos ativos empenhados pelo investidor, diferenciando-se, nesses termos, do investimento de portfólio (HYMER, 1976).

Desse modo, ao adotarem a perspectiva das empresas multinacionais/transnacionais como privilegiada, as correntes majoritárias de análise dos Negócios Internacionais e da Gestão Internacional, sejam de inclinações administrativas ou econômicas, passam a entender a internacionalização como o processo estratégico de inserção internacional produtiva e/ou de suporte (atividade-meio) realizada por investimentos diretos, uma vez que pressupõe ativos no exterior de sua propriedade e controle. Há um claro viés de investimento, predominantemente para fins produtivos, com desprestígio, quando não desconsideração, de outras formas de inserção. Dito de modo diferente, seja qual for a definição de multinacional/transnacional, ela não abrange as empresas que buscam fornecedores (importação) ou comercializam seus produtos com mercados estrangeiros (exportação), por exemplo (OLIVEIRA JUNIOR; BOEHE; BORINI, 2009). Cintra e Mourão corroboram essa visão ao conceituarem internacionalização de empresas como

[...] o processo de concepção do planejamento estratégico e sua respectiva implementação, para que uma empresa passe a operar em outros países diferentes daquele no qual está originalmente instalada. Excetuam-se aqui, as simples relações de importação e exportação, tanto de partes como de produtos finais. Nesse sentido, a internacionalização envolve necessariamente a movimentação internacional de fatores de produção (CINTRA; MOURÃO, 2005, p. s/n).

Dessa maneira, infere-se que grande parte dos estudos aplicados de Negócios Internacionais e Gestão Internacional, por ter foco nas multinacionais/transnacionais, adota conceito restritivo de internacionalização. A questão é relevante, pois, como frisou Dicken (2010, p. 125), “o Investimento Direto Estrangeiro é apenas uma medida da atividade da empresa transnacional [e não incorpora] os complicados métodos pelos quais as empresas participam em operações transnacionais, por meio de vários tipos de empreendimento de colaboração e através de diferentes modos pelos quais coordenam e controlam transações dentro das redes de produção

distribuídas geograficamente”, os quais incluem diversas relações contratuais e comerciais de exportação e importação, tão importantes quanto estratégicas.

Nesse sentido, excluir as empresas exportadoras/importadoras da internacionalização, ou ainda aquelas que se expandem por contratos, restringindo a caracterização do processo à necessária movimentação internacional de fatores de produção por meio de investimentos diretos é simplificar e desconsiderar dimensões fundamentais da nova dinâmica e da complexidade concorrencial empresarial e econômica da economia global e de seus conceitos mais basilares de planejamento estratégico contemporâneo. Entender a internacionalização apenas como a inserção por investimentos, como a literatura trata de maneira preponderante (DUNNING; LUNDAN, 2008), pode ser útil para estudos pontuais sobre multinacionais com produção no exterior, por exemplo, uma investigação a respeito da compreensão de seus padrões de expansão. Mas nunca como referencial acerca da inserção internacional das empresas, que deve ser capaz de incorporar todas as complexidades, níveis e maturidade do processo.

Mais bem alinhado com esse raciocínio, Cyrino, Oliveira Junior e Barcellos (2010, p.95), focados em mapear o processo de inserção internacional das empresas brasileiras, e não alguma multinacional em específico, propuseram uma definição de internacionalização diferente de Cintra e Mourão (2005), passando a considerá-la como “a obtenção de parte ou totalidade do faturamento a partir de operações internacionais, seja pela exportação, pelo licenciamento, com alianças estratégicas, aquisições de empresas em outros países ou construção de subsidiária própria”. O mérito dessa definição mais abrangente é incluir, além da inserção internacional produtiva realizada por investimento, o estratagema comercial, via exportação, e a contratual, por meio de licenciamento e alianças. Por outro lado, apesar de ser um conceito interessante, ele ainda está restrito em suas possibilidades, dado que define a internacionalização das empresas somente por operações internacionais diretamente vinculadas ao faturamento. Todavia, outras operações internacionais, como as importações, ainda que não impactem diretamente no faturamento da empresa, são capazes de fazê-lo positiva e indiretamente, por meio da redução de custos de insumos, matérias-primas e componentes, além de ganhos de eficiência, que melhoram a produtividade, consequentemente, a lucratividade.

Defende-se, então, que estudos predispostos a problematizar a inserção internacional empresarial, e não a especificidade de uma empresa, devem ser pautados por um conceito mais abrangente e inclusivo de internacionalização, que incorpore todas as dimensões estratégicas e operacionais possíveis de expansão e envolvimento internacional. Um conceito que preze pela multidimensionalidade. Caso necessária, a tipificação desse processo, se comercial, produtivo e/ou contratual, deve ocorrer *a posteriori*, como objetivo específico de pesquisa. Nesses termos, a definição de Cyrino e Barcellos (2006, p. 224), que entende a “internacionalização como movimentos das empresas além das fronteiras de seu país de origem”, apresenta-se como a mais interessante para iniciar essa reflexão. Isso porque considera a internacionalização um processo que pode ocorrer ao longo do tempo de diversas dimensões e formas, isoladas ou concomitantes, tais como: i) a presença em mercados internacionais, ii) presença de ativos no plano internacional, iii) internacionalização da cadeia de valor, iv) posição nas cadeias produtivas globais, v) internacionalização da governança, e vi) internacionalização do *mindset* (CYRINO; BARCELLOS, 2006). Por outro lado, tal concepção ainda restringe um pouco a estratégia de inserção internacional de uma empresa, dadas as possibilidades de se tratar os “movimentos além-fronteiras” como algo que pode ser acessório, por vezes pontual e datado, além de enviesar a definição, pelas suas componentes, a um sentido de ação de “dentro para fora”.

Dessa forma, a definição de internacionalização de empresas que surge como mais adequada, porque mais inclusiva, é genérica e foi proposta por Welch e Luostarinen (1999, p. 84) como “o processo de crescente envolvimento em operações internacionais”. Os principais méritos dessa simples definição estão em incluir todos os tipos de operações com o exterior e não caracterizar o fenômeno apenas por meros movimentos. Permite observar que a internacionalização não ocorre somente de “dentro para fora”, mas também pelo seu inverso, dadas as operações internacionais serem entendidas como uma transposição de fronteiras que pode ser realizada em ambos os sentidos e fluxos, entrada e saída - ao contrário do que supõe o senso comum, de a internacionalização ser apenas a saída das empresas de seus mercados de origem. E, por conseguinte, a sua ênfase em envolvimento, cuja denotação remete a ideia de prática contínua, de longo prazo e com a perspectiva de ser incremental e sustentável no tempo, também permite tratar essa expansão das atividades empresariais ao exterior como processo estratégico (MELIN, 1992), uma vez que promove impactos no posicionamento, estrutura, processos e gestão das empresas – o que não exclui, em absoluto, a possibilidade de estratégias de reversão desse envolvimento.

Por essa ótica, a internacionalização de empresas deve ser apreendida a partir de duas perspectivas: a estratégica, relacionada aos fins da expansão, e a operacional, acerca dos meios e formas de realização da inserção internacional. Pela perspectiva estratégica, a internacionalização se trata de um processo planejado para tornar internacionais as operações das empresas, com objetivo de inseri-las competitivamente em negócios com o estrangeiro e em cadeias globais de valor, e direcionado a proporcionar ganhos de produtividade e lucratividade. A perspectiva operacional pressupõe estabelecer movimentação fronteiriça internacional de atividades comerciais, produtivas e de suporte, que pode ser realizada, isolada ou concomitantemente, por uma inserção comercial (via exportação e importação), contratual (pelos mais diversos tipos de contratos) e/ou produtiva e de outras atividades-meio, por investimento direto estrangeiro. Ambas as perspectivas remetem, mas não se limitam, à ideia de *foreign market-servicing strategies* (BUCKLEY, 1998), por meio da qual a empresa estrategicamente se vinculará com os mercados estrangeiros, realizando negócios internacionais a partir do “conjunto de decisões determinantes da maneira pela qual uma planta(s) deverá ser conectada com outro(s) mercado(s) específico(s) e os métodos ou canais pelos quais ela será implementada” (BUCKLEY, 1998, p.26).

Em síntese, o conceito de internacionalização passa a ser entendido como processo de envolvimento da empresa com o estrangeiro, estrategicamente orientado para ganhos de produtividade, competitividade e lucratividade, por meio de negócios internacionais, inserção e avanço em cadeias globais de valor realizados via comércio exterior, contratos e/ou investimento direto estrangeiro.

As Figuras I e II apresentam a proposta desse conceito pela síntese de suas duas perspectivas e de suas operações mais típicas, que comercialmente são dadas pelas exportações e importações, sejam diretas, indiretas e consorciadas/cooperadas; em investimento direto estrangeiro, pelos tipos *greenfield* e fusões e aquisições (F&A), os quais podem culminar em *joint ventures* (JV) e/ou *wholly owned subsidiaries* (WOS); e, por fim, nos contratos, por quaisquer relações contratuais, destacadamente os licenciamentos, contratos de produção, *franchising*, alianças estratégicas, cessão de tecnologia, acordo técnico, projetos, entre outros (LUOSTARINEN, 1994; BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004; ROCHA; ALMEIDA, 2006; ROOT, 1994; RUGMAN, 1981a; CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010; BROUTHERS; HENNART, 2007; BUCKLEY, 1998; VERDIN; HECK, 2001; PAN; TSE, 2000).

Figura I – Conceito de internacionalização de empresas

Fonte: elaborado pelo autor.

Figura II – Modos e formas operacionais de inserção internacional

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Luostarinen (1994), Baumann, Canuto e Gonçalves (2004), Rocha e Almeida (2006), Root (1994), Rugman (1981a), Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010), Brouthers e Hennart (2007), Buckley (1998), Verdin e Heck (2001) e Pan e Tse (2000).

O conceito de internacionalização proposto abandona, por conseguinte, a ideia de que as empresas multinacionais/transnacionais são os principais veículos de internacionalização dos negócios, como entendido por Oliveira Junior, Boehe e Borini (2009), passando a sugerir que elas são os principais veículos dos investimentos diretos estrangeiros. Inclusive, o uso dos termos multinacional ou transnacional para definir empresas que ativam no exterior continua adequado, porém específico para caracterizar a empresa que se insere no cenário internacional preponderantemente via investimento, com ativos de sua propriedade no exterior e/ou de seu controle, sendo a opção por multinacional ou transnacional realizada por meio do referencial teórico adotado. E, embora Cullen (2002, p. 5) tenha definido na linha de argumentação da internacionalização ora adotada as empresas multinacionais como “qualquer empresa que se engaja em funções de negócios além de suas fronteiras nacionais”, o que seria mais adequado na concepção construída, verifica-se que a literatura majoritariamente trabalha com a definição clássica da Organização das Nações Unidas, restrita àquelas que possuem e/ou controlam ativos no exterior, como Dunning e Lundan (2008) sugerem. Assim, para a presente tese, evitando imprecisões, adota-se o conteúdo da definição de Cullen (2002), porém com a denominação de Empresa Internacionalizada (EI), a qual será tratada como

aquela que expandiu as suas operações e atividades para o estrangeiro – assim, a empresa multinacional/transnacional se torna, neste referencial, um tipo específico de empresa internacionalizada (no caso, aquela expandida via investimento direto), cujo conteúdo varia em função dos referenciais e autores especificamente adotados.

2.2 Internacionalização de empresas: abordagens e interpretações do fenômeno

O reordenamento da economia internacional a partir da segunda metade do século XX, segundo Castells (1999), impulsionado pela formação de uma realidade econômica global e de suas respectivas determinantes e corolários institucionais, tecnológicos e empresariais, suscitou e reposicionou fenômenos fundamentais de serem explorados, com vistas a inferir e apreender de maneira mais bem adequada o novo mundo que surgia. Dentre os principais eventos que passaram a ser objeto de investigação, encontravam-se os fluxos internacionais de investimentos, creditados, por muitos, como os fatores-chave do dinamismo das economias ocidentais à época. Buckley (2002) foi um dos autores a defender tal ponto de vista. Ele também observou que naquele contexto a problemática empírica emergente foi entender os fluxos de investimentos privados controlados por empresas individuais, principalmente aqueles dos Estados Unidos para a Europa.

A questão não era trivial, uma vez que duas particularidades se faziam presentes: uma relacionada à novidade, outra à superação dos instrumentos analíticos disponíveis. O fato de as empresas responderem pelos grandes volumes de investimento, levando a cabo estratégias de expansão internacional, era novo, com as suas determinantes ainda não exploradas, tampouco entendidas. E, de imediato, percebeu-se que os modelos teóricos neoclássicos do comércio internacional e das finanças, tidos como os principais instrumentos de análise dos fluxos econômicos internacionais, não eram capazes de fornecer interpretações robustas para os movimentos ora observados. Isso devido as suas restrições teóricas, sendo os seus motivos mais destacados a existência, nessa nova realidade, de maior intensidade na mobilidade de fatores (capital e trabalho) entre os países, bem como a constatação de que as diferenças entre taxas de juros não explicavam satisfatoriamente a movimentação de capitais, nem as diferenças entre as indústrias (BUCKLEY, 2002).

Com essas indagações em voga, foram realizados esforços para constituir abordagens e referenciais teóricos capazes de interpretar o fenômeno dos investimentos internacionais e identificar as suas variáveis explicativas. Em um primeiro momento, ocorreu um encaminhamento mais claro na inclinação aos estudos de economia industrial. Nesse sentido, o trabalho de Penrose (1956) foi pioneiro e prenunciou novos horizontes analíticos ao argumentar que o incremento dos investimentos estrangeiros possui dinâmicas próprias e as suas determinantes devem ser analisadas à luz da teoria do crescimento das firmas – dado que, para a autora, o investimento direto estrangeiro era uma consequência do desenvolvimento das empresas. Com isso, os processos de expansão empresarial e suas estratégias passam a ser analiticamente privilegiados, com destaque à internacionalização via investimento direto estrangeiro. Na esteira dessa abordagem, a tese de Hymer, defendida no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) nos anos 1960 e publicada em 1976, foi seminal. Seu mérito foi o de “escapar da camisa de força intelectual dos modelos neoclássicos de comércio e da teoria das finanças e avançar em análises da empresa multinacional (EMN) pela perspectiva da teoria da organização industrial” (DUNNING; RUGMAN, 1985, p. 228).

Hymer (1976) rompeu com os modelos que entendiam os fluxos de investimento direto estrangeiro como dinâmicas comerciais de mera transferência de capitais motivadas por diferenças de remuneração (taxas de juros), em que ativos e créditos são intercambiados internacionalmente (ALIBER, 1983; TEECE, 1985), para entendê-los como a modalidade estratégica pela qual as empresas passam a crescer e ampliar seus horizontes e atuação no exterior (DUNNING; RUGMAN, 1985). A sua principal indagação era entender o *rationale* de uma empresa passar a investir para produzir e competir no estrangeiro, uma vez que o contexto nacional tende a dotar as empresas nativas de vantagens inatas diante das novas entrantes de outros países. O fato de as empresas nativas terem conhecimento prévio das preferências e padrões de demanda, da cultura e do ambiente legal e institucional nacionais, associados aos custos das transações empresariais internacionais à distância, tanto aqueles operacionais (viagens, comunicação etc.) como os de perda de qualidade e desentendimento (*misunderstanding*) das informações, formavam, na visão de Hymer (1976), uma considerável desvantagem em ser estrangeiro (*liability of foreignness*). Tal situação, em primeira análise, não explicava a escolha de uma empresa em entrar, via investimento, em mercados além-fronteiras; para isso, alguns fatores deveriam estar presentes, como ativos especiais e vantagem informacional ante os nativos, aptos para viabilizar, em horizonte razoável de retorno, o investimento a ser realizado (CAVES, 1971).

Com essa reflexão, Hymer (1976) inaugurou uma nova frente teórica acerca da produção internacional, ao vislumbrar caminhos explicativos para os investimentos das empresas em operações internacionais a partir da posse de algumas vantagens compensatórias capazes de equilibrar ou até superar as desvantagens e possibilitar a competição com empresas nativas em seus respectivos mercados (BUCKLEY; CASSON, 2002). Para Hymer (1976), a motivação das atividades internacionais das empresas, que explica seus investimentos em operações que as tornam multinacionais, está em competir nos mercados estrangeiros e obter ganhos de diversificação, apropriando-se integralmente dos retornos sobre certas competências e habilidades que a firma possui perante as empresas nativas do destino. As quais, desenvolvidas em seus mercados de origem a partir de vantagens monopolísticas, podem ser transferíveis para unidades no exterior por meio de sua estrutura organizacional. O seu grande *insight* foi perceber que as teorias neoclássicas não eram suficientes para analisar os investimentos diretos estrangeiros porque não consideram e exploram o controle dos ativos no exterior. O qual, nessa perspectiva, é questão crucial das atividades das empresas multinacionais como organização de produção internacional, ao invés de apenas intercâmbio internacional (HYMER, 1976), tendo em vista ser mediante essa estratégia que as vantagens específicas das firmas, destacadamente tecnologia e conhecimento, são transferidas entre matriz e filial (no exterior), mantendo-se os seus direitos de propriedade - isto é, estratégias de transferência de propriedade não financeiras e intangíveis direcionadas pelas vantagens de internalização desses ativos (DUNNING; RUGMAN, 1985).

Segundo Hymer (1976), as multinacionais passam a ser entendidas como resultados das imperfeições dos mercados, com a habilidade de usar as operações internacionais para segmentar nichos e remover a competição ou ainda explorar vantagens (DUNNING; RUGMAN, 1985). São empreendimentos capazes de utilizar estratégias rentáveis de colusão por meio da posse e controle de várias empresas no exterior, para, em estruturas de mercados imperfeitas, criar barreiras à entrada, permitindo lucros elevados. Em seu argumento, Hymer (1976) também sustentou que as empresas multinacionais são dispositivos institucionais práticos de substituição de mercado, focados em dois objetivos claros: primeiramente, dominar o mercado de referência e manter posição estável por meio de oligopólios internacionais formados em colusão e, secundariamente, desenvolver e perpetuar as suas estratégias em relação aos seus principais competidores.

Em síntese, para o autor, as empresas exploram as suas vantagens em ativos tangíveis e intangíveis (*ownership*) em mercados estrangeiros para assumir uma posição dominante em relação às empresas nativas, o que ocorre assegurando-se a propriedade desses ativos e recursos sob o seu controle. Noutras palavras, o controle de operações constituídas ou adquiridas no exterior é fundamental para as multinacionais minimizarem os riscos, anteciparem-se à competição e atingirem estruturas e poderes monopolísticos ou oligopolísticos; o que leva a uma interpretação dessas empresas pela ótica do poder de mercado.

Tornou-se evidente, com o trabalho de Hymer, que as empresas multinacionais são consideradas instituições privilegiadas de realização de investimentos estrangeiros e os seus comportamentos estratégicos são responsáveis pelos destinos e padrões de seus fluxos internacionais. Não por acaso, a ideia de que as empresas buscam transferir as vantagens que possuem internalizando-as em empresas estrangeiras, que via investimentos passam a ser suas e/ou de seu controle, incitou pesquisadores a observarem empiricamente as motivações e os direcionadores desse processo. Os estudiosos estavam interessados em explicar as atividades internacionais das empresas a partir do impacto do ambiente de mercado na adoção de comportamentos estratégicos derivados de seus recursos empresariais específicos (*ownership*) – físicos, humanos e organizacionais (BARNEY, 1991). Kindleberger (1969), por exemplo, investigou as áreas-chave nas quais transferência internacional de vantagens específicas de uma empresa são importantes para direcionar as suas operações no exterior. O autor sugere uma lista de potenciais competências, habilidades e ativos que, dentre outros, inclui: marca, habilidades em marketing, acesso à tecnologia e patentes, acesso privilegiado a recursos financeiros, competências gerenciais, economias de escala e economia de escopo.

Outro trabalho de impacto foi de Vernon (1966), o qual, por meio da hipótese do ciclo de vida dos produtos, explicou com considerável sucesso as dinâmicas dos fluxos de investimento dos Estados Unidos para Europa por meio das mudanças e interações nos mercados (oferta e demanda) mediadas pelas características dos produtos e competências da empresa. Trabalho que, mais tarde, revisto pelo próprio Vernon (1979), aproximou-se mais das ideias de Hymer, ao considerar que as empresas multinacionais buscam estabelecer oligopólios para facilitar inovação e ganhos de escala.

A relevância dos estudos de Vernon reside na capacidade de sua teoria em aderir às práticas de mercado, sendo referencial bem aceito para interpretar a produção, o comércio e os investimentos internacionais, ainda que existam questionamentos. A partir do conceito de ciclo inovativo de dinâmica temporal, associado aos ganhos de escala e a fatores ambientais de mercado caracterizados pela ignorância e incertezas, Vernon (1966) conseguiu romper com as vantagens comparativas estáticas como as determinantes explicativas do comércio, principalmente aquelas propostas pelo modelo neoclássico de Heckscher-Ohlin – dotação dos fatores trabalho e capital –, passando a considerar a tecnologia, seu acesso e *gaps* como variáveis preponderantes dos investimentos e, conseqüentemente, da produção e do comércio.

Para Vernon, o comércio é em grande parte determinado pelas decisões dos agentes – empresas – de quando e onde investir para produzir e o papel da tecnologia no desenvolvimento de inovações. Conforme observou o autor, tais decisões são tomadas em função do ciclo de vida dos produtos, basicamente qualificado em três etapas: surgimento, maturidade e padronização (VERNON, 1966).

Na primeira etapa, a do surgimento, ocorre a introdução de novos produtos, que ocorre via inovações tecnológicas. Além da grande complexidade da decisão de investimentos, a incerteza com relação ao seu sucesso no mercado provoca indefinições, as quais, associadas à escolha de seus insumos produtivos, de suas características e posição da dinâmica monopolística de oferta e de alta diferenciação, conduzem as empresas para um foco na estratégia concorrencial orientada pelo valor em detrimento dos custos de produção.

No segundo estágio, o de maturidade, há o crescimento do número de concorrentes ofertantes de produtos similares, a flexibilidade da produção diminui e o processo *learning by doing* torna-se importante preditor de eficiência, demandando das empresas foco na diferenciação dos produtos, principalmente para preservação de participação de mercado. Já na terceira fase, de padronização, verifica-se uma forte *commoditização* dos produtos acompanhada de baixa flexibilidade da produção. A concorrência ocorre apenas em relação ao preço, compelindo as empresas que desejam continuar nesse mercado, não obstante maiores e incessantes esforços na diferenciação de seus produtos diante dos concorrentes diretos, a diversificar a sua estratégia concorrencial, inclinando-se à busca por ganhos de eficiência, via redução e controle dos custos e das economias de escala.

Dessa forma, a partir do momento em que os produtos inovados migram para estágios de maturidade e posterior padronização e o fator tecnologia se estabiliza no processo produtivo, os empresários, diante das dificuldades de projetar custos de produção para atendimento de diferentes mercados globais, tendem a agir preventivamente com vistas a diminuir perdas de rendas e participação de mercado. Eles buscam deslocar a sua produção para locais que possuam vantagens nos fatores de produção que passam a se tornar preponderantes aos ganhos de eficiência: ou seja, trabalho e capital.

Propositadamente, os países emergentes começam a ser considerados relevantes destinos de investimento, adquirindo destacadas vantagens de localização. Nessa lógica, os países desenvolvidos, como os Estados Unidos, seriam as localidades ideais para concepção e desenvolvimento de novos produtos, principalmente aqueles de produção flexível, tendo em vista serem economias normalmente dotadas de indivíduos com alta renda *per capita* – o que promove um papel relevante de demanda precursora – e possuírem acesso e disponibilidade facilitados de tecnologia. Mas, ao passo que o produto migra para estágios posteriores, a estratégia de investimento direto em países em desenvolvimento se torna mais interessante, dada a sua potencialidade locacional em reduzir e controlar custos.

Nesse sentido, ao articular o ciclo dos produtos com os padrões de investimento internacional e, por conseguinte, aos fluxos de comércio, Vernon (1966; 1979) contribuiu com o entendimento de que as vantagens comparativas são dinâmicas, ao contrário de estáticas, como pressuposto pelos modelos neoclássicos, em que se destaca o de Heckscher-Ohlin. Isso acontece porque as vantagens são arroladas na evolução dos custos nos encadeamentos entre demanda e inovação e pelo comportamento das empresas a partir das decisões de produção, derivadas, em maior e menor grau, da racionalidade limitada de seus agentes (SIMON, 1972; 1983), de seus recursos específicos e de fatores ambientais, dentre os quais se destacam as estruturas imperfeitas de mercado.

Essas linhas teóricas iniciadas com Hymer e Vernon acabaram por culminar, nos anos 1970, em uma agenda de pesquisa no âmbito dos Negócios Internacionais que migra da análise dos fluxos dos investimentos para explorar as multinacionais de uma perspectiva existencial, isto é, de seus problemas de organização e intenções estratégicas (BUCKLEY, 2002). Afinal, ficou cada vez mais evidente que os investimentos internacionais poderiam ter seus direcionadores compreendidos pelo comportamento das empresas diante de fatores

ambientais, principalmente pelas intenções estratégicas formuladas a partir de habilidades, competências e ativos específicos de sua propriedade, capazes de gerar vantagens em mercados contextualizados. No limite, os problemas de organização de uma multinacional passaram a ser analisados no contexto das tensões entre as empresas e seus recursos empresariais e as pressões externas sobre elas (BUCKLEY, 2002). Com isso, boa parte das análises empenhou-se em explorar a “caixa-preta” (BUCKLEY; CASSON, 2002) da existência de uma multinacional, interessada nas características de suas estruturas, recursos, dinâmicas e fronteiras. Caminhos pelos quais se destacam os trabalhos de Buckley e Casson (2002; 1988) e Williamson (1991), que retomam de maneira direta a abordagem de Coase (1937), tendo os seus princípios basilares atrelados à ideia das imperfeições de mercado, internalização e custos de transação, em visão clássica da teoria da firma e da Nova Economia Institucional (NEI).

A despeito das ideias de Coase (1937) terem sido largamente utilizadas na análise das empresas multinacionais, como se pode observar, por exemplo, nos trabalhos de Swedenborg (1979) e Baumann (1975), foi no seminal texto *The future of the multinational firm*, de Buckley e Casson, publicado originalmente em 1976, que elas foram mais bem apropriadas e desenvolvidas em método de análise. Seu principal mérito foi o de ter a capacidade de ser aplicado não apenas nas empresas multinacionais e no investimento direto estrangeiro, mas em alternativas de internacionalização, como licenciamentos, administração de contratos, acordos em tecnologia, subcontratação, entre outras relações contratuais (BUCKLEY; CASSON, 2002). Ao partirem dos conceitos de Coase, principalmente a visão transacional, considerada a mais robusta para analisar tais alternativas de internacionalização, os autores migraram da análise da empresa multinacional em si para os modos de contratação internacional.

Como sustentaram Buckley e Casson (2002), as teorias ortodoxas foram incapazes de prever o crescimento das multinacionais no pós-Segunda Guerra, pois partiam de dois pressupostos – maximização de lucros e competição perfeita – que, à análise da dinâmica moderna dos negócios, ficaram datados, ultrapassados. Afinal, ainda que a maximização de lucro seja um grande objetivo a ser alcançado pelo desempenho das empresas, outros alternativos, de ordem gerencial e estratégica, também se fazem presente, e, ademais, os mercados configuram-se mais imperfeitos, com poderes de monopólio e oligopólio, do que o contrário. Nessa ótica, Buckley e Casson (2002) argumentaram que os negócios modernos carregam mais atividades,

tais como marketing, pesquisa e desenvolvimento, treinamento e capacitação, atuação em mercado financeiro, entre outras, que são interdependentes e conectadas por fluxos de produtos e atividades intermediários, do que somente as rotinas de produção de bens e prestação de serviços. E, por serem esses produtos e atividades intermediários transacionados de uma indústria para outra, a coordenação eficiente desses negócios requer um completo conjunto de mercados, difícil de ser organizado. Dessa forma, concluem os autores, a tentativa de ordenar esses mercados intermediários demanda uma mudança radical de planejamento das empresas, o que, de certa forma, direciona e determina o crescimento das multinacionais.

Pela crítica de Buckley e Casson (2002) às teorias ortodoxas e sua respectiva justificativa, constata-se que os autores passam a assumir como pressuposto da análise do fenômeno de multinacionalização das empresas o seguinte raciocínio: i) as empresas maximizam lucro em um mundo no qual os mercados são imperfeitos; ii) quando os mercados de produtos e atividades intermediários são imperfeitos, há incentivos para internalizá-los, ou seja, trazê-los para controle e propriedade da empresa; e, por fim, iii) a internalização de mercados entre fronteiras nacionais cria as multinacionais. A multinacional é um “caso especial de uma firma multiplanta, que traz para dentro de uma propriedade comum e seu controle diversas atividades interdependentes conectadas por fluxo de produtos intermediários”. (BUCKLEY; CASSON, 2002, p. 36). Nessa concepção, fica evidente que a multinacional é o resultado da internalização de mercados através das fronteiras nacionais. Sendo que tal decisão é tomada até um nível no qual os seus benefícios se igualam aos custos. Trata-se de uma visão claramente pautada e fundamentada pelos custos de transação, nos quais as vantagens de internalizar mercados ocorrerão até o ponto em que se atinja uma estrutura ótima da firma - o que se dá quando se alcança uma situação de equilíbrio entre os custos e os benefícios na margem das operações da empresa.

Com isso, Buckley e Casson (2002) sustentam que há quatro grupos de fatores relevantes para decisão de internalizar mercados: i) fatores específicos da indústria; ii) fatores específicos da região; iii) fatores específicos do país; e iv) fatores específicos das firmas. No primeiro grupo de fatores, específico da indústria, os autores consideraram como componentes a natureza do produto e a estrutura de mercado externo. Já com relação àqueles específicos da região, foram incluídos os fatores geográficos e as características sociais regionais que possuem relação com o mercado, sendo os fatores específicos dos países os concernentes às suas relações

políticas e fiscais, e, por fim, os específicos das firmas, todos os que refletem a habilidade de gestão para organizar o mercado internamente, em sua estrutura.

Nesses termos, a lógica da internacionalização é atrelada à busca das empresas em superar as imperfeições do mercado a partir dos fatores específicos da indústria na qual estão inseridas. Dado que esses fatores determinam consideravelmente a internalização de mercados para produtos e atividades intermediários, propiciando, por conseguinte, estruturas de produção verticalizadas. Como argumentam Buckley e Casson (2002, p. 35), “a estratégia de localização de uma empresa verticalmente integrada é predominantemente determinada pela ação combinada das vantagens comparativas, barreiras comerciais e incentivos regionais à internalização; a firma será multinacional sempre que esses fatores tornarem ideal a posição de diferentes estágios da produção em diferentes nações”. É ponto pacífico, nessa leitura, que a integração vertical da produção é processo determinante das multinacionais, uma vez que diferentes estágios da produção requerem, pela ótica dos custos de transação, diferentes combinações de fatores, que serão mais bem empregados e otimizados em diferentes países mediante a sua dotação e respectivas vantagens comparativas.

Por essa perspectiva, os maiores incentivos contemporâneos à multinacionalização são tomados pelo atual aumento da demanda por produtos intensivos em conhecimento e a necessidade por eficiência e economias de escala na sua produção concomitantemente às dificuldades de organização de um mercado. Tais incentivos, associados ao cenário moderno de redução dos custos de informação e crescente escopo para redução de impostos via preços de transferência (*transfer pricing*), têm direcionado às empresas além de suas fronteiras nacionais, integrando, pela lógica da internalização, as suas atividades desempenhadas. Essa estratégia encontra respaldo no presente contexto de forte acirramento da concorrência, devido à crescente necessidade de as empresas reterem, em suas estruturas e sob seu controle, recursos empresariais específicos e diferenciais como promotores de vantagens (BUCKLEY; CASSON, 2002).

O método de Buckley e Casson impactou consideravelmente a área de Negócios Internacionais, motivando outros trabalhos a partir da noção – e relevância – da internalização. Rugman (1981a), por exemplo, além de corroborar empiricamente com essa abordagem, sustentou que não apenas a opção pela internacionalização segue a lógica da internalização, mas também a sua dinâmica. Isto é, a definição da forma pela qual a estratégia

de expansão para mercados estrangeiros será realizada. De acordo com o autor, são três as formas de uma empresa acessar os mercados estrangeiros: exportação, investimento direto estrangeiro e licenciamento (RUGMAN, 1981a). A escolha de uma estratégia em detrimento de outra ocorrerá em função das imperfeições do mercado e das vantagens específicas da firma. Nesse caso, a abordagem da internalização, bem representada nos trabalhos de Buckley e Casson (2002), tem grande capacidade de explicação. Para Rugman (1981a), a internacionalização, ao ocorrer pela dinâmica da teoria da internalização, poderá ser realizada pela exportação em situações nas quais não há barreiras comerciais, em regime de livre comércio, ou pelo investimento, quando houver restrições às relações comerciais. E, principalmente, se a firma possuir vantagens específicas que sejam estrategicamente interessantes de manter o controle e propriedade, sendo, nesse caso, inviabilizada a opção pela entrada via licenciamento.

Pode-se inferir que, de certa forma, o método de análise de Buckley e Casson (2002), além de ter sido explorado por Rugman (1981a) em outras frentes, também encontra respaldo em Vernon (1966), dado que pressupõe, em maior e menor grau, mudanças de padrão na demanda, tecnologias, decisões e vantagens em dotação de fatores como direcionadores da internacionalização. Por outro lado, também se alinha, em certa medida, com outra importante abordagem levada a cabo por Williamson (1991) em seu trabalho de 1975, *Markets and hierarchies*. Williamson igualmente retoma os preceitos de Coase (1937) acerca da internalização e custos de transação, assumindo a proposição básica de que “assim como a estrutura de mercado é importante para avaliar a eficácia do comércio no mundo mercantil, de igual maneira a estrutura interna é útil para avaliação de uma organização interna” (WILLIAMSON, 1991, p. 25). Por essa ótica, o autor foca em mercados e hierarquias - entendidas como a internalização de relações entre superior e subordinado - e empenha-se em identificar os fatores ambientais que, relacionados aos fatores humanos, expliquem as circunstâncias sob as quais será custoso elaborar, implementar e fazer respeitar contratos. Conforme defende Williamson (1991, p. 25), a empresa, “ao enfrentar tais dificuldades, e considerando os riscos colocados por simples contratos (ou aqueles incompletos) de condições contingentes, [...] poderá decidir evitar o mercado e recorrer a modelos hierárquicos de organização”.

Do argumento de Williamson (1991), decorre-se que as questões determinantes de uma organização, sua forma e escopo, porque as suas fronteiras, encontram-se nas decisões entre

contratar agentes no mercado ou utilizar a sua própria estrutura (constituindo hierarquias), no clássico questionamento *make or buy*. O que, em outras palavras, leva ao entendimento de que as imperfeições de mercados direcionam os tomadores de decisões a optar mediante uma análise dos custos de transação, sendo a internacionalização das empresas o seu corolário particular. Conforme sustentou Williamson (1991, p.24), a análise geral de uma organização econômica resume-se pelo seguinte,

1) os mercados e as empresas são instrumentos opcionais para completar um conjunto relacionado de transações; 2) [para] um conjunto de transações ser executado por meio dos mercados ou dentro de uma empresa dependerá da eficiência relativa de cada modelo; 3) os custos inerentes de se redigir e executar contratos completos por meio de um mercado variam segundo as características das pessoas encarregadas de tomar as decisões, as quais estão inseridas na transação, por um lado, e nas propriedades objetivas de mercado, de outro; 4) ainda que os fatores humanos e ambientais que impedem o intercâmbio entre as empresas (por meio do mercado) se manifestem de um modo diferente dentro da empresa, o mesmo conjunto de fatores se aplica a ambos.

Dessas considerações, é possível depreender que as organizações empresariais e suas transações no e com o mercado ocorrem e são influenciadas pela incerteza, complexidade do ambiente e oportunismo e racionalidade limitada característicos do comportamento humano (SIMON, 1972; 1983). Para Williamson (1991), os limites neurofisiológicos e de linguagem dos seres humanos, somados os comportamentos oportunistas dos agentes nos mercados, como a falta de sinceridade e honestidade, tendem a elevar o custo percebido pelos tomadores de decisão, principalmente em contratos de longo prazo, dadas as complexidades e incertezas geradas pelo ambiente, o que acaba por determinar a estratégia da empresa: optar pelo mercado ou pelas hierarquias.

A premissa básica é a de que as empresas irão internalizar (hierarquizar) as atividades que consigam desempenhar com baixo custo, mas subcontratar, via mercado, os fornecedores capazes de prover vantagens em custos que ela não tenha (PAN; TSE, 2000). Geralmente, todas as relações (transações) implicam custos. E em uma empresa, caso estas transações sejam realizadas e administradas internamente (internalização) e não com o mercado, os seus custos tendem a ser menores, promovendo ganhos de eficiência. Evidencia-se nesse raciocínio que, dada a subcontratação incorrer custos de transação, uma vez que tais contratos terão que ser redigidos, monitorados e controlados, esta será a opção escolhida quando os ativos transacionados forem de baixo valor e o ambiente com baixo nível de incerteza. Enquanto que a internalização, por meio da hierarquização, será a alternativa quando se tratar de operações

que envolvam ativos específicos e a alta necessidade de controle (DATTA; HERMANN; RASHEED, 2002).

Como ressaltaram Buckley e Casson (2002, p. xvi) ao comentar o trabalho de Williamson (1991), “onde a incerteza e complexidade dominar o ambiente, a hierarquia se torna o melhor meio de se reduzir os custos de governança”. Raciocínio que acabou por influenciar, em certa medida, a relevante análise de Teece (1986a; 1986b), cuja argumentação considera que ao longo do processo de internacionalização de uma empresa a decisão de internalizar a produção a partir de uma filial no exterior ou externalizá-la com um agente estrangeiro, via contratos, será determinada por dois fatores básicos: questões atreladas aos custos de transação e da transferência de conhecimento.

É imediatamente perceptível, ao longo das décadas, que a aplicação das falhas de mercado (HYMER, 1976), das teorias dos custos de transação e da internalização (WILLIAMSON, 1991; BUCKLEY; CASSON, 2002) ao fenômeno da internacionalização das empresas tornou-se um referencial-âncora de grande impacto e influência nas abordagens dos negócios internacionais (HAGEDOORN, 1994). Ainda que existam consideráveis críticas quanto a aplicabilidade empírica de trabalhos como os de Williamson (1991) e Buckley e Casson (2002), tal qual desenvolvido por Ghoshal e Moran (1996), é inegável que a evolução teórica da área envolveu fortemente esses referenciais, com considerável sucesso. Não por acaso, foi John H. Dunning, partindo dessa perspectiva econômica, que, ao apresentar *Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*, em 1976, no *The International Allocation of Economic Activity*, durante o *Nobel Symposium in Stockholm*, iniciou a elaboração de uma abordagem mais robusta para o fenômeno da internacionalização das empresas, cuja composição ocorreu a partir de tais instrumentos teóricos que vinham sendo desenvolvidos nos últimos quinze anos, formando-se, mais tarde, o âmago do que ficou internacionalmente conhecido como Paradigma Eclético (DUNNING, 2002a).

Dunning (2002a; 2002b), empenhado em entender as determinantes da produção internacional, ou como ele nomeou a *raison d'être* do investimento direto estrangeiro, produziu durante as décadas de 1970 e 2000 diversos *papers* teóricos e empíricos que, em diálogo com vários modelos, frentes teóricas e pesquisadores, construíram, aos poucos e em constante revisão, uma abordagem holística pela qual é possível identificar e ponderar os

fatores significativos que influenciam tanto o ato inicial da produção no estrangeiro quanto o seu crescimento (DUNNING, 2002a).

A motivação inicial da empreitada foi dada nos anos 1950, quando da elaboração de sua tese de doutorado, cujo problema de pesquisa foi o desdobramento dos estudos de Rostas (1948) e Frankel (1955), os quais indicaram a produtividade do trabalho nas indústrias norte-americanas ser, em média, de 2 a 5 vezes maior do que nas indústrias britânicas. Dessa constatação, Dunning (1958; 2001b) indagou em sua tese, intitulada *American investment in british manufacturing industry*, se seria essa diferença de produtividade um reflexo de recursos superiores nativos (e imóveis) da economia norte-americana ou o resultado de uma maior proficiência com que os gestores das empresas norte-americanas empenharam e organizaram os recursos.

A hipótese suscitada pelo autor, nesse contexto, foi que se a produtividade superior das empresas norte-americanas fosse relacionada a questões gerenciais, as suas filiais no Reino Unido deveriam apresentar desempenho no mínimo igual a de suas matrizes e serem consideravelmente melhores do que aquelas de suas competidoras nativas. O que poderia ser explicado por efeitos específicos de propriedades (*ownership*) transferidos internacionalmente. Contudo, se as filiais norte-americanas no Reino Unido não tiverem melhores performances do que as suas competidoras britânicas e, ainda, piores do que as suas matrizes, isso poderia ser devido às características não transferíveis da economia norte-americana; o que seria explicado por características específicas da localidade (*location*) (DUNNING, 2001b).

Os resultados da tese de Dunning constataram que as filiais norte-americanas no Reino Unido não eram mais produtivas do que as suas matrizes, mas apresentavam resultados melhores que as suas concorrentes locais. A sugestão dada pelo autor foi que as diferenças de produtividade observadas podem ser explicadas em parte por questões locais (L) e em outra por características específicas de propriedade (O) das firmas. E foram tais resultados que prenunciaram o início dos esforços analíticos que culminaram, em 1976, na primeira formalização de abordagem multifacetada da produção internacional, nomeada posteriormente por Dunning de Paradigma Eclético, embora também seja conhecida pelo acrônimo OLI (*Ownership; Location; Internalization*).

Atualmente reconhecida e utilizada como principal referencial econômico da análise dos investimentos diretos estrangeiros, a abordagem desenvolvida por Dunning chama atenção não apenas pela sua engenhosidade e capacidade de revisão e incremento ao longo do tempo, mas também pela sua denominação, que releva de imediato muito de suas motivações, objetivos e escopo. A análise de seus textos mostra que tanto os termos “paradigma” quanto “ecletico” não são casuísticos, mas deliberados. A escolha por caracterizar a sua abordagem como um paradigma reside na interpretação conceitual particular do autor no início dos anos 1980, que, embora considere as visões de Kuhn (1962), Foss (1996; 1997) e Loasby (1971) pertinentes, acolheu critérios mais exigentes, além do que fora proposto por tais referenciais.

Para Dunning (2002b), são três os critérios de sucesso de um paradigma: i) a soma do valor de suas teorias constituintes deve ser maior do que o todo – há interdependência intelectual ou externalidades para cada teoria em que o paradigma é capaz de internalizar por meio de uma integração; ii) a robustez de uma paradigma também depende do seu poder em oferecer algumas hipóteses gerais ou, ainda, previsões sobre o fenômeno estudado; e iii) um paradigma será tão mais robusto quanto maior a sua capacidade em continuar evidenciando problemas e oferecer uma estrutura conceitual satisfatória para resolvê-los.

Nesses termos, a qualificação de sua abordagem como um paradigma permite que a sua fundamentação seja adicionada de novas componentes, ampliando a sua extensão, com o mérito de incorporar novas variáveis explicativas para as atividades das multinacionais, principalmente a produção internacional via investimento direto estrangeiro. Com isso, fica clara a intenção de propiciar uma adaptabilidade do modelo às dinâmicas empíricas, com objetivo de conferir-lhe a maior robustez possível. Tanto que tal escolha de forma alinha-se com a sua inclinação ao ecletismo no conteúdo, cuja opção, nas palavras de Dunning (2002a, p. 199), “fora uma ambição, ainda que deliberada”. Isso ocorre pelo objetivo de “transmitir a ideia de que uma explicação completa sobre as atividades transnacionais das empresas demanda que se recorra a várias vertentes da teoria econômica; e que o investimento direto estrangeiro é apenas um de um número possíveis de canais de envolvimento econômico internacional, sendo cada um determinado por um certo número de fatores comuns” (DUNNING, 2002a, p.199).

Nesse espírito, o Paradigma Eclético foi estruturado por meio de frentes teóricas que, se isoladamente não explicam todo o fenômeno da produção internacional, articuladas são

capazes de interpretar satisfatoriamente as suas determinantes, extensão e padrões. O próprio Dunning (2000), em documento pouco conhecido, realiza uma revisão das principais teorias do investimento direto estrangeiro e das atividades de valor agregado no exterior, arroladas a partir de meados do século XX, e empreende o que considerou uma genealogia de seu Paradigma Eclético, evidenciando a sua trajetória evolutiva ao longo das décadas, conforme sistematizado na Figura III.

Figura III – A genealogia do Paradigma Eclético

Ano	Evolução Teórica	Referências
1958	Identificação das componentes O e L, quando da análise dos investimentos diretos estrangeiros norte-americanos no Reino Unido.	Dunning (1958)
1972/73	Aplicação das componentes O e L para explicar as prováveis consequências do ingresso do Reino Unido no Mercado Comum Europeu.	Dunning (1972; 1973)
1976	Primeira apresentação explícita da Teoria Eclética e as razões de sua nomenclatura. A componente I é adicionada.	Dunning (2002f)
1980	Aplicação da Teoria Eclética para explicar as mudanças na posição em investimento direto estrangeiro ao longo de quatro fases de desenvolvimento.	Dunning (1981a)
1981	Mudança da denominação Teoria Eclética para Paradigma Eclético e as suas razões.	Dunning (1981b)
1988	Reflexão sobre críticas recebidas. Divisão das vantagens O para baseada em ativos (estruturais), Oa, e de coordenação (transacionais), Ot. Sugestões para agenda de aplicação do Paradigma: dinâmica e efeitos do IDE.	Dunning (2002a)
1993	Nova versão do Paradigma: i) incorpora IDE para melhoria de recursos; ii) reconhece a estratégia como variável dinâmica que, específica da empresa, tem o poder de influenciar a configuração OLI.	Dunning e Lundan (2008); Dunning (1993)
1995	Incorpora as alianças entre empresas. O Paradigma passa a englobar vantagens que emergem da realização de operações de valor agregado e relações com instituições e recursos nos países estrangeiros.	Dunning (2002g)

Ano	Evolução Teórica	Referências
1996	Estende a análise da internacionalização como fenômeno incremental (<i>investment development path</i>), adicionando uma quinta fase para o investimento motivado por recursos.	Dunning e Narula (1996)
1998/99	Analisa como a globalização e a evolução tecnológica afetam a configuração OLI, com análise particular do crescimento do investimento motivado por recursos.	Dunning (1998; 1999)
1999	Extensão do Paradigma OLI para incorporar as componentes OLE dos investimentos de portfólio.	Dunning e Dilyard (1999)
2000	O Paradigma Eclético passa a ser considerado uma abordagem envelope, que abarca as complementariedades das teorias econômicas, organizacionais e gerenciais das multinacionais. Novos desafios são lançados ao Paradigma.	Dunning (2002b)

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning (2000).

Por meio da análise da evolução constitutiva do Paradigma Eclético, torna-se notório que Dunning (2002a) considerou que a extensão da composição geográfica e industrial da produção internacional das multinacionais podem ser determinadas pela interação de três conjuntos de variáveis, fundamentados em diversas correntes teóricas da Economia e da Administração, as quais, aglomeradas em três sub-paradigmas, são capazes de explicar o nível e o padrão das atividades de valor agregado das empresas no estrangeiro (DUNNING, 2002c). Propositadamente, para o autor, o estoque de ativos de propriedade e controle das empresas multinacionais no exterior é determinado: i) pela dimensão e natureza das vantagens de propriedades específicas (*ownerships*) e competitivas dessas firmas *vis-à-vis* as nacionais nativas; ii) pela dimensão e natureza das dotações e mercados locais oferecidos pelos países para as empresas criarem ou agregarem valor a partir de suas vantagens competitivas; e iii) pela dimensão que trata da medida em que o mercado para as vantagens da empresa, incluindo aquelas que surgem da multinacionalidade em si, são mais bem internalizadas pela própria firma do que externalizadas com firmas estrangeiras (DUNNING, 2002c). Evidencia-

se, dessa forma, que o *rationale* de análise proposto pelo Paradigma Eclético parte do princípio que o entendimento do processo de uma empresa expandir para o exterior as suas atividades de produção e valor agregado, por meio do investimento direto no estrangeiro, suscita quatro questões determinantes de sua estratégia: “por que”, “quando”, “onde” e “como”, cujas respostas, patrocinadas pela articulação de diferentes teorias, são capazes de revelar as motivações e padrões desse processo (DUNNING, 2002d).

Em clara referência aos estudos de Hymer (1976), a primeira componente (sub-paradigma) reside na ideia de que os porquês e os momentos ideais de a empresa decidir expandir as suas atividades de valor agregado para e no exterior se encontram, em grande parte, na posse de algumas vantagens que as permitam superar os custos adicionais de competição que são inerentes ao contexto estrangeiro (*liability of foreignness*). Denominadas de propriedade (*ownership*), essas vantagens podem derivar, conforme Dunning (2002e), tanto de questões estruturais (*ownership asset - Oa*), aquelas decorrentes de ativos tangíveis e intangíveis pertencentes às estruturas da empresa (capital humano, capacidade gerencial, tecnologia, capacidade inovativa, marcas e patentes), quanto transacionais (*ownership transaction - Ot*), dadas por redução de custos de transação por meio de *common governance*. Posteriormente, para a sua contextualização ao nível das indústrias e dos países, tais vantagens foram divididas em duas categorias: vantagens de propriedade estáticas (*static O advantages*) e dinâmicas (*dynamics O advantages*). Sendo as estáticas aquelas responsáveis por gerar ganhos em determinado momento e as dinâmicas as que promovem as habilidades das empresas em sustentar e incrementar esses ganhos ao longo do tempo (DUNNING, 2002b).

Dessa forma, considera-se que a propriedade de determinados ativos, recursos e capacidades constituem motivadores, pois são fatores de vantagens na expansão internacional. Desde que sejam de uso e exploração exclusivos das empresas entrantes em novos mercados além-fronteiras diante das nacionais nativas, isto é, que não sejam de fácil disponibilidade para as suas concorrentes no estrangeiro. Ressalta-se, ademais, que pelas características estruturais e transacionais de seus fatores, as suas vantagens, sejam dinâmicas e/ou estáticas, não são necessariamente inatas, mas podem ser criadas e/ou desenvolvidas pelas empresas, o que pode ocorrer, inclusive, via aquisição ou contratos de direitos de uso de ativos.

A segunda componente, ou sub-paradigma, resgata os trabalhos de Vernon (1966), Knickerbocker (1973) e Rugman (1979), uma vez que reconhece a importância das vantagens

locais dos países como determinantes-chave da produção no estrangeiro por empresas multinacionais (DUNNING, 2002b). Nesses termos, relaciona-se com a decisão de para onde expandir e realizar os investimentos e atividades no estrangeiro. Sendo incorporadas ao arcabouço analítico do Paradigma Eclético as vantagens oriundas de fatores de atratividade locais, de regiões ou países, as quais permitam às empresas criar ou incrementar as suas vantagens de propriedade (O), ou, ainda, agregar valor a elas (DUNNING, 2002e). Entende-se como vantagens de localização (*location* - L) as atratividades proporcionadas por dotações imóveis, naturais ou criadas por países e regiões que, fundamentais de serem exploradas pelas empresas em conjunto com as suas vantagens específicas de propriedade (O), favoreçam a presença de atividades no estrangeiro em detrimento do doméstico. Tal concepção se vincula à ideia das vantagens competitivas dos países (PORTER, 1989), tendo em vista a sua relação com as características e habilidades de determinados locais em oferecer condições necessárias para que a mobilidade de ativos de empresas domésticas e estrangeiras seja explorada eficientemente, tanto para agregar valor quanto criar novos ativos (DUNNING, 2002e). Essa perspectiva inclui dimensões e fatores complexos, tais como: dotação de fatores de produção, infraestrutura, ambiente institucional (sistema político-econômico e políticas públicas), incentivos e desincentivos ao investimento e diferenças culturais como idioma, questões ideológicas, entre outros (DUNNING, 2002c).

O terceiro sub-paradigma, incorporado posteriormente como componente aos dois primeiros, surgiu de uma pergunta-chave, suscitada acerca de como a internacionalização irá ocorrer. Mais especificamente: por que as empresas escolhem se engajar em investimento direto estrangeiro ao invés de comprar ou vender produtos intermediários por meio de outras formas (DUNNING, 2002b). Nessa reflexão, Dunning (2002f) reconhece que as vantagens de propriedades (*ownerships*) só seriam adquiridas e rentáveis em condições de mercado imperfeitas e onde a sua coordenação e sinergias internas forem superiores na alocação desses recursos ante as relações (transações) com mercado (DUNNING, 2002f); o que justificaria, nesses termos, a escolha pelo investimento. A influência de Coase (1937) e Buckley e Casson (2002) na abordagem não apenas é imediata como citada e referenciada pelo autor, que passa a considerar a análise dos custos e benefícios da internalização das atividades econômicas.

Nessa linha de raciocínio, Dunning (2002f) trabalha com a perspectiva de que quanto mais perfeito um mercado, menor os ganhos líquidos da internalização. Com isso, o Paradigma Eclético inclui as vantagens de internalização (*internalization*) como componente, as quais

vão determinar a escolha das empresas sobre o modo de inserção internacional: se irão explorar as suas propriedades (O) diretamente, interna e sob seu controle, ou utilizando o mercado para isso, via contratos com terceiros, ou, ainda, pelas exportações. São, portanto, as vantagens relacionadas à decisão de se inserir internacionalmente internalizando a produção. Ou seja, constituindo ativos de sua propriedade e controle no exterior pela realização de investimento direto estrangeiro. Logo, nos casos e contextos em que os custos de incorporação e organização da produção no exterior forem menores do que os custos de transação⁵, maior a propensão da empresa em internacionalizar-se via investimento direto estrangeiro, passando a explorar as suas vantagens de propriedade internamente. A Figura IV apresenta a configuração dessas vantagens propiciadas pela propriedade e/ou existência de fatores específicos nos mercados e países.

⁵ Nos casos de transação via mercado associados à transferência das vantagens da empresa a um parceiro local por meio de contratos, como aqueles providos pela assimetria de informação, incerteza, especificidade de ativos e outros fatores restritivos.

Figura IV – Configuração OLI do investimento direto estrangeiro

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning (2000).

Nesses termos, o Paradigma Eclético torna-se uma maneira para abordar e interpretar o fenômeno das multinacionais e de suas atividades a partir de uma ótica macro e mesoeconômica. Pode ser considerado um referencial econômico empenhado em analisar as configurações de fatores de propriedade (O), localização (L) e internalização (I) que constituem vantagens específicas que explicam as atividades de valor agregado das empresas no exterior, particularmente a realização de investimento direto estrangeiro. Em sua abordagem, a decisão de uma empresa expandir as suas operações e produção para mercados estrangeiros será determinada, em grande parte, pela natureza de vantagens em ativos (O) e as características do local (L) e do mercado (I). Como argumentou Dunning (1981b), serão essas vantagens combinadas que irão determinar a escolha do modo de entrada no mercado, conforme Figura V.

Figura V – Vantagens OLI *versus* modo de entrada

		Vantagens		
		Propriedade	Localização	Internalização
Modo de Entrada	Exportação	✓	X	✓
	Licenciamento	✓	X	X
	IDE	✓	✓	✓

Fonte: elaborada pelo a partir de Dunning (1981b).

As diversas combinações possíveis das vantagens específicas de propriedade, localização e internalização que determinam o investimento direto estrangeiro foram ordenadas e classificadas por Dunning em quatro grandes tipos. O autor teve como critérios de agrupamento as motivações e direcionamento da realização da produção no exterior a partir da natureza e características dos fatores O, L e I que sustentam as suas vantagens específicas. Dessa forma, retomando, em grande parte, o trabalho de Behrman (1972), chegou aos seguintes tipos de investimento: i) busca por mercado (*market seeking*), com objetivo de satisfazer a demanda específica ou geral de um mercado; ii) busca por recursos (*resource seeking*), com a pretensão de acessar bens naturais, minerais e agrícolas, além de mão-de-obra e outros; iii) busca por eficiência (*rationalized or efficient seeking*), cuja motivação reside em promover uma divisão mais eficiente do trabalho ou a especialização de um portfólio existente de ativos domésticos e estrangeiros; e iv) busca por recursos estratégicos (*strategic asset seeking*), com objetivo de proteger ou incrementar uma vantagem de propriedade da empresa e/ou reduzir aquelas de suas competidoras (DUNNING, 1988; 2002a; DUNNING; LUNDAN, 2008). A Figura VI sintetiza essas características e suas respectivas vantagens específicas.

Figura VI – Tipos de investimento e configuração OLI

	Vantagens de Propriedade	Vantagens de Localização	Vantagens de Internalização
Busca por mercados	Capital; tecnologia; informação; competências de gestão; economia de escala; P&D; marca.	Custos dos fatores; tamanho do mercado e características; políticas governamentais.	Redução do custo de transação e informação; controle dos recursos.
Busca por recursos	Capital; tecnologia; acesso a mercados.	Existência de recursos naturais; transporte e comunicação; políticas governamentais.	Controle de mercado; estabilidade de suprimento.
Busca por eficiência	Capital; tecnologia; informação; competências; escala e escopo; diversificação geográfica; clusterização internacional.	Especialização e concentração; custos do trabalho; incentivos à produção; ambiente favorável.	Redução do custo de transação e informação; controle dos recursos; ganhos de <i>commom governance</i> .
Busca por recursos estratégicos	Todas as demais acima, além da sinergia entre eles.	Todas as demais acima, além de necessidades tecnológicas e organizacionais.	<i>Commom governance</i> com vantagens competitivas e estratégicas; redução de risco.

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning e Lundan (2008) e Dunning (1988).

Com esse arcabouço, o Paradigma Eclético ocupou espaço privilegiado na área de Negócios Internacionais, sendo utilizado em múltiplas aplicações. Como destacaram Stopford, Strange e Henley (1991), com o Paradigma tornou-se possível analisar desde as decisões das empresas de expandir internacionalmente até o entendimento da competitividade nacional “média”. Interessante notar que, a despeito de ser fundamentado em variáveis primordialmente econômicas, a abordagem Eclética, ao longo de sua evolução, também absorveu outras perspectivas, as quais, no entendimento de Dunning, também se faziam pertinentes à reflexão da internacionalização da produção. Para o autor, já havia nos anos 1990, ainda que discreta,

uma convergência entre a literatura de gestão estratégica global e a teoria da produção internacional (DUNNING, 2002c). Tal cenário levou-o a incorporar em seu referencial a dimensão estratégica, como observado em *The changing dynamics of international production: an economic and strategic approach*, texto de 1993. Ademais, outras mudanças no capitalismo, principalmente aquelas relacionadas ao mercado, compeliram Dunning a incluir as alianças, especificamente a produção colaborativa e os arranjos transnacionais entre firmas. Com isso ele passou a adicionar a ideia de redes ao Paradigma, cujas reflexões foram expressas em *Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism*, de 1995, e *Relational assets, networks and international business activity*, de 2002.

Observou-se, nesse processo, que ao longo das décadas de 1970, 1980 e 1990, as abordagens econômicas do fenômeno da internacionalização expandiram os seus horizontes de análise para novas frentes, sempre atinentes à busca pelo entendimento da existência, estratégia e organização das empresas multinacionais (BUCKLEY, 2002). Porém, tal abordagem não fora a única. Outros caminhos e óticas teóricas foram concomitantemente desenvolvidos, os quais, com fundamentos e olhares diferentes das falhas de mercados, custos de transação, internalização, localização e fatores estritamente econômicos, também se propuseram a refletir a internacionalização das empresas. Inclusive, esses arcabouços foram formulados por meio de perspectivas que não estavam arraigadas, ou ainda motivadas, única e exclusivamente na inserção produtiva via investimento direto, tal qual majoritária parte da abordagem econômica.

Duas correntes em particular se destacam no bojo dessa reflexão: as comportamentais e as estratégicas (ROCHA; ALMEIDA, 2006; MELIN, 1992). Suas características básicas se encontram na utilização de fundamentos não exclusivos da Economia que se sustentam nas dimensões comportamentais dos tomadores de decisão e em questões fortemente relacionadas à estratégia, inovação e processos das empresas nos mercados e em redes de relacionamentos (*networks*).

A abordagem comportamental foi constituída por meio de estudos teóricos e empíricos realizados na Noruega, Finlândia, Dinamarca e Suécia por diversos pesquisadores, que acabaram por sugerir um novo *framework* para o fenômeno da internacionalização, posteriormente identificado e integrado ao que foi reconhecido como Escola Nórdica de Negócios Internacionais (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000). A sua origem remonta a agenda

de trabalho iniciada na década de 1960 com o lançamento do programa de pesquisa em negócios internacionais da Universidade de Uppsala, Suécia, pelo professor Sune Carlson. De acordo com Johanson e Vahlne (2003), as grandes questões propostas por Carlson, fundadoras do programa, foram endereçadas à reflexão acerca de “se”, “como” e “em que extensão” as operações internacionalmente conduzidas pelas empresas diferem daquelas realizadas em um único país, nacionalmente.

Na esteira dessas indagações, várias pesquisas com forte inclinação empírica foram colocadas em campo, com resultados que descortinaram perceptível tensão entre as teorias até então disponíveis e a realidade observada pelos pesquisadores. O principal hiato ocorreu quando os referenciais sobre mercados e empresas não conseguiram dar respaldo às respostas dos executivos registradas em entrevistas. Tal situação, por conseguinte, conduziu os pesquisadores à conclusão, enfática, de que “as teorias eram totalmente irrelevantes para a atualidade das atividades de negócios dos executivos e para as decisões que tomavam” (JOHANSON; VAHLNE, 2003, p. 4). Propositadamente, dois novos problemas se fizeram claramente presentes, atraindo a atenção e instituindo um novo norte para agenda de pesquisa: a escolha dos países de destino e do modo de se operar nesses mercados (JOHANSON; VAHLNE, 2003).

As pesquisas realizadas passaram então a interpretar o fenômeno da internacionalização com o objetivo de explicar os seus processos e características determinantes, ao invés de os motivos que conduzem as empresas a investir no exterior, como predominante nos referenciais de viés econômico (WEISFELDER, 2001). Nesse contexto, a atenção foi voltada à análise da tomada de decisões dos executivos quanto à escolha do mercado, do modo de entrada e das operações nos destinos (*foreign market-servicing strategy*). O arcabouço constituído para essa abordagem partiu majoritariamente de três trabalhos: i) Penrose (1956; 2006), destacadamente a ideia de que o crescimento da firma é resultado de sua habilidade em usar, combinar e desenvolver recursos; ii) Cyert e March (1963), que considera a tomada de decisões das firmas um processo caracterizado por conhecimentos limitados, isto é, não há possibilidade de possuir mais do que um conhecimento restrito sobre os recursos e as condições de mercado, e iii) Aharoni (1966), o qual ressalta o comportamento oportunista nos processos de internacionalização e decisão de investimento direto estrangeiro (JOHANSON; VAHLNE, 1990; 2003; WEISFELDER, 2001). Foi, por meio dessa perspectiva, que Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) e Johanson e Vahlne (1977), em textos seminais, deram

início a formação de um modelo da internacionalização das empresas que mais tarde ficou internacionalmente conhecido como Modelo de Uppsala (*U-Model*).

Os pressupostos básicos do Modelo de Uppsala resguardam-se na ênfase de que o processo de internacionalização da empresa se trata de uma estratégia de natureza incremental e sequencial, tanto na exportação quanto nos investimentos diretos estrangeiros (BUCKLEY; CASSON; GULAMHUSSEN, 2002). Parte-se do entendimento de que as operações e negócios em mercados além-fronteiras são inerentemente arriscados, tendo em vista as diferenças políticas, culturais e de sistemas mercadológicos às quais as empresas precisam se adaptar (PAN; TSE, 2000). Nesse referencial, a opção por ingressar em um mercado é dada após adquirir experiência prévia em outro, sendo grande parte de seus fatores explicativos relacionada ao contraste existente entre o ambiente interno das organizações, particularmente as atitudes, comportamento e competência dos executivos responsáveis por tomar as decisões, e o seu ambiente externo. Consequentemente, a aprendizagem organizacional e a aquisição de conhecimento e experiência sobre os mercados estrangeiros são dinâmicas-chave determinantes não apenas da velocidade da expansão das empresas para o exterior, mas também do direcionamento para as regiões onde esse processo ocorrerá e de quais modos operacionais será realizado (PETERSEN; PETERSEN; SHARMA, 2003).

A internacionalização é entendida como uma decisão estratégica cautelosa, aprofundada e aperfeiçoada no tempo, dado que o ambiente estrangeiro é fortemente marcado pela incerteza e imperfeições consideráveis, com destaque para a assimetria de informação. Dessa forma, ao tomador de decisão, o controle dos riscos tende a direcioná-lo para processos mais adequados, e de certa forma mais conversadores, mediante experiências, competências e conhecimentos acumulados. Por conseguinte, quanto mais inexperientes os executivos em assuntos e atividades internacionais, assim como menor o conhecimento e a prática dos mercados de destino, maior a probabilidade de a empresa iniciar seu envolvimento por meio de estratégias de menor risco, por exemplo, a comercial, via exportação indireta.

Não por acaso, um dos principais conceitos dessa abordagem é a distância psíquica, definida como “a soma dos fatores que dificultam ou entram o fluxo de informações entre a empresa e os mercados” (JOHANSON; WEIDERSHEIM-PAUL, 1975, p. 308). Entre tais fatores estão as diferenças linguísticas, culturais, institucionais, políticas, de negócios, entre níveis de desenvolvimento e outros. A distância psíquica seria, em grande medida, uma importante

preditora de destinos e formas de inserção, visto que é por meio da percepção que os tomadores de decisão têm de seus fatores que as empresas buscariam, em tese, inicialmente expandir as suas atividades para mercados mais similares aos da origem e de seu conhecimento e experiência, assim como assumiriam estratégias iniciais de inserção com menor comprometimento de recursos (JOHANSON; WEIDERSHEIM-PAUL, 1975).

Depreende-se, desse raciocínio, que a internacionalização da empresa – seu início, mercado, estratégia, inserção e operações - tende a ter o seu destino primeiramente dado pela distância psíquica percebida pelos executivos tomadores de decisão, e, posteriormente, ocorrer por meio de um *continuum*. Neste caso, o eixo das abscissas é dado pela evolução no tempo e as ordenadas pelo nível de risco e comprometimento de recursos das operações, em que o conhecimento e a experiência são os principais mediadores (JOHANSON; VALHNE, 1977; 1990; CHU; ANDERSON, 1992; PAN; TSE, 2000), conforme esquematizado na Figura VII.

Figura VII – Esquematização do modelo de Uppsala

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Johanson e Vahlne (1977; 1990), Pan e Tse (2000) e Chu e Anderson (1992).

Evidencia-se dos pressupostos do Modelo de Uppsala, que a estratégia de internacionalização, a despeito de um processo de alocação de recursos para e no exterior, não é determinada somente pela eficiência e otimização, mas também por ajustes incrementais e perceptivos das condições em constante mudanças tanto das empresas quanto dos ambientes (NEUMANN; HEMAIS, 2005; AHARONI, 1966). Para Pan e Tse (2000), as dinâmicas de escolha de destino e da operação de entrada ocorrem hierarquicamente a partir do conhecimento sobre o mercado, com predição dada, em grande parte, pela distância psíquica. O conhecimento sobre o mercado é exaustivamente apresentado em suas abordagens como a condição imprescindível da internacionalização, sendo o tipo mais relevante “aquele adquirido por meio de experiência obtida na realização de negócios nos mercados” (BLOMSTERMO *et al.*,

2001, p. 127), em clara predileção ao conhecimento experiencial. Por outro lado, como bem observado por Blomstermo *et al.* (2001), não ficam claros nos primeiros trabalhos que constituíram Uppsala quais os tipos de experiências de mercado seriam as mais úteis à internacionalização – uma questão pertinente, tanto que, em texto posterior, Johanson e Vahlne (1990), ao contrastarem o seu Modelo com o Paradigma Eclético, iniciaram, a partir das limitações observadas em Uppsala, certa revisão de seus processos, abrindo espaço para incorporar as ideias de relacionamentos e laços de confiança entre os atores de mercado e da indústria.

Johanson e Vahlne (1990, p. 18) constataram que pesquisas empíricas realizadas nos anos 1980, destacadamente as de Håkansson (1982) e de Turnbull e Valla (1986), demonstraram “que empresas em mercados industriais estabelecem, desenvolvem e mantêm duradouros relacionamentos de negócios com outros atores”. E, conforme revelado por Ford (1979), as interações ocorridas em seu bojo acabam por fortalecer os vínculos de confiança, comprometimento e conhecimento entre as partes envolvidas. Iniciou-se, com isso, a partir do Modelo de Uppsala, uma forte incorporação das redes de relacionamento industriais (*industrial networks*) ao entendimento do fenômeno da internacionalização, uma vez que esses relacionamentos são conectados por redes que se desenvolvem como consequência da interação entre as empresas de diversos segmentos e o posicionamento nas cadeias de valor industriais: produtores, consumidores, competidores, fornecedores (finais e intermediários), distribuidores, agentes, consultores e órgãos regulatórios e agências governamentais (JOHANSON; VAHLNE, 1990). Tal procedimento tornou as redes composições cotidianamente construídas, dinâmicas e complexas de importante meio de conhecimento e experiência, principalmente entre mercados.

Inevitavelmente, pelas suas características, as redes de relacionamento das empresas (*networks*) se tornam determinantes relevantes do processo de internacionalização nas abordagens da Escola Nórdica. Nesse referencial, assume-se o entendimento da expansão das empresas para mercados estrangeiros não como ação estratégica isolada, mas como amplo movimento desencadeado e facilitado pela inserção em cadeias de relacionamentos empresariais nacionais e internacionais. Por essa ótica, considera-se que o relacionamento e a posição de uma empresa em uma *network* tende a facilitar o seu processo de inserção internacional, porque capaz, principalmente, de reduzir a distância psíquica percebida.

Como enfatizaram Johanson e Vahlne (2006), as *networks* permitem desenvolver oportunidades nos mercados estrangeiros e, desse modo, também contribuem para diminuir as incertezas, facilitando e induzindo processos de inserção internacional. Tais fatores haviam sido corroborados em pesquisas pregressas, como suscitado por Blomstermo *et al.* (2001), dado que se demonstrou que as empresas primeiramente agem por meio de seus relacionamentos de negócios constituídos, e, posteriormente, quando decidem expandir para o estrangeiro, frequentemente vinculam esse processo às suas redes. Propositadamente, Blankenburg (1995) e Chen e Chen (1998) mostraram evidências de que a experiência de inserção em vários tipos de redes de relacionamento é extremamente útil na entrada e na expansão em mercados estrangeiros, de tal sorte que chega a ser determinante significativa não apenas do início da internacionalização, mas também da escolha dos modos e formas de atuação. Nessa perspectiva, Johanson e Vahlne (2009) agregam ao seu modelo o conceito de *liability of outsidership*, que passa a ser entendido como a desvantagem proporcionada a uma empresa pelo fato de não estar inserida em uma rede de relacionamento relevante (*network*), o que será, mais do que a distância psíquica, a origem determinante da incerteza.

Nota-se, da evolução do Modelo de Uppsala para uma abordagem que incorpora as redes de relacionamento, que as experiências de mercado capazes de desenvolver conhecimentos e competências essenciais para o envolvimento internacional de uma empresa, inclusive o mercado de destino a ser escolhido, têm o seu processo potencializado, porque facilitado, com a interação ativa com outras empresas e agentes. Tais evidências da importância das *networks* não apenas influenciaram a Escola Nórdica, como também abriram novas possibilidades teóricas que se alinharam em uma terceira corrente de interpretação do fenômeno da internacionalização, por exemplo, a estratégica (ROCHA; ALMEIDA, 2006; MELIN, 1992).

A vertente estratégica basicamente migra da análise exclusiva da dimensão interna das empresas, em perspectiva intraorganizacional, e de seus fluxos de informações com o ambiente como determinantes dos processos de internacionalização, para também considerar as questões interorganizacionais, particularmente os recursos integrados e facilitados por redes de relacionamento (*network resources*). Os principais trabalhos que compuseram a linha majoritária dessa abordagem consideram a estratégia adotada pelas empresas como importante definidora de processos de internacionalização, focando os seus esforços analíticos nos seus fatores determinantes e de sustentação; perspectiva que fora fortemente influenciada

pela *Resource-based View* (RBV) e sua respectiva expansão para os serviços e recursos incorporados na interação com terceiros agentes, considerados externos às organizações.

Para grande parte dessa corrente, as redes de relacionamento permitem, além de aspectos comportamentais, como confiança e comprometimento desenvolvidos, acessar recursos estratégicos disponibilizados e que podem ser apropriados, tais como aqueles encontrados em qualquer tipo de rede de interação: influência política, reputação, equipamentos, competências coletivas, entre outros (OH; LABIANCA; CHUNG, 2006), tornando-se fatores e fontes de vantagens (GULATI, 2007). Como observaram Westhead, Wright e Ucbasaran (2001), a propensão à exportação era significativamente maior em empresas com mais recursos, informações e inserção em redes. Evidência parecida foi encontrada por Boehe (2011), que concluiu que a inserção de médias e pequenas empresas em redes locais de relacionamento impacta fortemente a propensão a exportar, tornando-as meios colaborativos de facilitação da internacionalização. Nos quais se destaca que, mesmo que ainda se facilite a inserção internacional em fases mais iniciais, via exportação, a tendência foi observada em empresas cujos perfis normalmente encontram entraves e barreiras consideráveis a sua expansão internacional, a saber, as pequenas e médias. Na mesma direção, Elango e Pattnaik (2007), ao estudarem como as empresas de mercados emergentes, particularmente as indianas, constroem competências para operar em mercados estrangeiros, constataram a importância das redes de relacionamento, argumentando que essas redes e seus escopos são meios benéficos de incremento da exposição internacional.

Pode-se concluir, então, pelo devir teórico e empírico analisado, que cobre basicamente dos anos 1950 aos 2010, que o fenômeno da internacionalização incitou, desde a sua intensificação no período pós-Segunda Guerra, diversas agendas de pesquisa, as quais, com questões muito próximas entre si, destacadamente as origens e as configurações das empresas multinacionais, propiciaram conjunto significativo de revisões de pressupostos e de novos caminhos de interpretação e abordagem. Das variáveis predominantemente econômicas às comportamentais e estratégicas, múltiplas óticas e meios de aplicação foram utilizados, referenciais e modelos construídos, permitindo, cada qual à sua maneira, observar uma faceta pertinente do processo de expansão internacional das empresas. Por outro lado, a despeito de todos esses esforços, por ser a internacionalização fenômeno organizacional, econômico e historicamente determinado, não se chegou, ainda, a um modelo capaz de esgotar o tema; não

se renunciando, idealmente, que em algum dia isso possa acontecer ou se esse será o caminho mais adequado.

2.3 Comportamento estratégico de internacionalização: um *framework*

A interpretação do fenômeno da internacionalização de empresas alcança o século XXI com diversas possibilidades analíticas. Como dissertado, dentre os seus modelos teóricos e referenciais destacam-se as correntes econômicas, comportamentais e estratégicas (ROCHA; ALMEIDA, 2006; MELIN, 1992). Estas podem ser consideradas construções que buscaram dar respostas imediatas à realidade empresarial, política e econômica formada a partir de meados do século passado. Contudo, embora esses inúmeros esforços de pesquisas, isolados e/ou concomitantemente realizados para entender as determinantes da existência, estratégia e organização das empresas multinacionais [EMN], verifica-se que, atualmente, ainda não existe – se é que existirá – um modelo único, completo, capaz de explicar totalmente o fenômeno. Tal questão, ressalte-se, não se encontra única e exclusivamente na imprescindibilidade de considerar toda manifestação organizacional e econômica como complexa e inesgotável, mas, como escreveu Buckley (2002), na observação de que a própria dinâmica da internacionalização já inaugurava, nas décadas de 1990 e de 2000, novos desafios analíticos às áreas de Negócios e Gestão Internacionais, em formação naquele momento.

A intensificação do movimento de inserção internacional de novas empresas e de outros países, destacadamente os considerados emergentes, cuja denominação na literatura se firmou como *late movers* (FLEURY; FLEURY, 2007), além de todos os atuais desdobramentos da globalização, que modificaram substancialmente a geografia político-econômica internacional, renunciaram o horizonte de novas agendas de pesquisa, porque impactantes do fenômeno da internacionalização. Consequentemente, não obstante os modelos e teorias de interpretação das estratégias empresariais internacionais serem cotidianamente revistos, também se torna fundamental a sua contextualização. Ação que passa pela necessidade de incluir variáveis e dimensões específicas e performáticas das empresas, países e regiões estudados, entre outros aspectos. Parte-se do princípio de que a internacionalização só poderá ser satisfatoriamente interpretada se duas condições forem satisfeitas: primeiramente,

considerá-la um fenômeno complexo que, por incluir diversas dimensões, deve ser analisado a partir de múltiplas perspectivas. Ou seja, ainda que apenas uma seja sobrevalorizada, a internacionalização é fundamentalmente multidimensional (LUOSTERINEN, 1994). E, secundariamente, entender que por se tratar de fenômeno dinâmico, as suas interpretações também o são, portanto deve-se respeitar os contextos históricos nacionais, internacionais e setoriais pertinentes.

Nestes termos, propõe-se, para fins desta tese, que a internacionalização de empresas seja interpretada por meio de um *framework* construído para esse objetivo, levando-se em consideração as suas componentes econômicas, comportamentais e estratégicas. As quais possam ser contextualizadas ao nível mesoeconômico da indústria e/ou microeconômico de suas firmas, assim como do macroeconômico dos países. Para isso, entende-se, a partir do conceito de internacionalização desenvolvido, que esse fenômeno comporta uma dimensão estratégica e outra operacional, tratando-se, por conseguinte, de ações deliberadamente tomadas por executivos na condução das atividades das empresas. O que pressupõe o desenvolvimento de um comportamento sustentável ao longo do tempo para consecução de determinados fins, cujas adequação e viabilização ocorrem por meio da execução e envolvimento de operações com e no estrangeiro. Portanto, o processo de expansão internacional de uma empresa passa a ser assumido como o comportamento estratégico de internacionalização, sendo imprescindível para a sua interpretação a análise de variáveis que o justifique e o formate, além daquelas que respondam pelas suas variações no tempo e espaço.

Compreender a internacionalização de empresas como um comportamento estratégico é possível a partir da consideração de seu fenômeno como um processo (MELIN, 1992; JONES, 1999), cujas componentes são de natureza estratégica e englobam planejamento, decisões e operações que impactam o todo organizacional – estruturas, funções, desenho, escopo, gestão etc. – e a sua *performance*. Perspectiva que se alinha com a de Melin (1992), para qual a internacionalização é um processo de constante fluxo de mudança de situações, em que sempre haverá uma nova complexidade ou resultado como corolário de sua realização. Nessa linha de raciocínio, torna-se pertinente o trabalho de Jones e Coviello (2005), dado que a reflexão teórica desenvolvida, ao resgatar o entendimento de que a internacionalização se trata de um processo desencadeado, em grande parte, por um comportamento empreendedor, permite caracterizá-lo por duas dimensões, uma temporal e outra comportamental, pelas quais é possível aprendê-lo como uma cadeia de eventos de

criação de valor e inovação a partir de atitudes e decisões que se manifestam no tempo e através de mercados e países estrangeiros.

Importante frisar que a ideia de considerar a internacionalização como um comportamento não é nova, pois já está presente em autores como Luosterinen (1994), Reuber e Fischer (1997) e Ruzzier e Konečnik (2006). Entretanto, a sua associação com a propensão empreendedora e inovativa, conforme tratada pioneiramente por Jones e Coviello (2005), parece trazer dimensões pertinentes de reflexão e apreensão do fenômeno, tendo em vista relacionar os aspectos comportamentais dos tomadores de decisão àqueles econômicos do ambiente, indústria e firmas, tomando-os como determinantes do processo no tempo, espaço, conteúdo e formas de realização. Justifica-se, dessa maneira, a construção de um *framework* de interpretação que não apenas considere o fenômeno da internacionalização como um comportamento estratégico, mas, como constatou Luosterinen (1994), um processo multidimensional. Para Luosterinen (1994), a internacionalização das empresas deve ter o seu comportamento analisado por uma abordagem multidimensional, e não unidimensional, resrito apenas ao operacional, como normalmente realiza boa parte da literatura. Afinal, a escolha do modo de operação de atuação e envolvimento com o exterior comporta apenas uma das várias dimensões do processo, sendo, por vezes, a consequência do encadeamento de outras. Seifert Junior (2010) corrobora esta perspectiva, afirmando que o processo de internacionalização de empresas é caracterizado por cinco componentes-chave, os quais compõem a sua multidimensionalidade, a saber: i) localização, ii) conteúdo/direcionador dominante, iii) modo de operação, iv) direção e v) tempo.

Então, assume-se que as abordagens econômicas (bem representadas pelo Paradigma Eclético de Dunning), comportamentais e estratégicas (destacadamente o Modelo de Uppsala e as teorias das *networks* da Escola Nórdica de Negócios Internacionais e as *networks resources*) não mobilizam referenciais concorrentes, tampouco excludentes. Pelo contrário, a análise integrada dessas três abordagens permite a constituição de arcabouço interessante para a interpretação do fenômeno da internacionalização, respeitando a sua multidimensionalidade, porque capaz de incorporar em sua perspectiva as motivações, os direcionadores e as formas de inserção internacional das empresas a partir de variáveis internas (intraorganizacionais) e externas (interorganizacionais e ambientais) contextualizadas. Dessa forma, sugere-se a elaboração de um *framework* por meio da integração de elementos do Paradigma Eclético, do Modelo de Uppsala e da teoria das *networks* e *network resources*, que, pela utilização de

elementos comuns e específicos e de suas respectivas revisões e contextualizações, servirá para interpretação da internacionalização das empresas.

Nesse sentido, o Paradigma Eclético fornece um ponto de partida interessante para a construção do *framework*, por ter sido elaborado ao longo dos anos a partir de quatro questões elementares - “por que”, “quando”, “como” e “aonde” – que levariam a respostas capazes de revelar as motivações e padrões da internacionalização, segundo Dunning (2002d). Nota-se, ainda, que, embora Dunning estivesse empenhado na interpretação das razões e comportamento dos investimentos direto estrangeiros, tais indagações também permitem a análise da formação do comportamento estratégico de internacionalização de uma empresa como um todo, dado não excluir outras possibilidades de inserção e atuação. Sendo assim, é em torno dessas questões agregadas de uma quinta, “o quê”, que o *framework* do comportamento estratégico de internacionalização da presente tese será elaborado. Para tanto, a identificação de suas variáveis (internas e externas) será direcionada à interpretação de conteúdo e forma no tempo e no espaço e de seus respectivos aportes teóricos de análise.

2.3.1 Por que se internacionalizar?

O *mainstream* econômico considera que as empresas são organizações burocráticas e racionalmente constituídas para remunerar e maximizar os ganhos – lucros – de seus acionistas/proprietários. Nesse entendimento, elas não deixam de ser meios formais (institucionais e burocráticos) de realização de um fim: a lucratividade e/ou aumento de seu valor de mercado. Entretanto, para a sua exitosa consecução é necessário que a sua organização interna, bem como os seus relacionamentos externos com outras empresas, agentes e mercado (*stakeholders*), seja realizada com grande eficiência e eficácia, ou seja, produtividade e competitividade. Nesse raciocínio, a internacionalização se torna viável quando a sua justificativa adquire caráter estratégico de expansão contínua e sustentável pela qual será possível auferir ganhos de diversos tipos. O seu principal direcionador, portanto, é inerente a sua natureza constitutiva e deriva direta e indiretamente das necessidades de crescimento das empresas (HYMER, 1976; 1983; PENROSE, 1956; CHANDLER, 1986; 2001; DICKEN, 2010; BUCKLEY, 2002).

Como suscitado por Cyrino e Penido (2007)⁶, as justificativas, razões, direcionadores ou motivadores da internacionalização são benefícios esperados que se vinculam em maior e menor grau ao objetivo fim das empresas, sendo todos indiscriminadamente arraigados em questões econômicas, de mercado, transacionais, comportamentais e/ou governamentais. São benefícios que acabam por direcionar os empreendimentos ao envolvimento internacional, com a expectativa de que a estratégia de sua consecução permita incrementar ganhos, tendo por horizonte final a melhoria da lucratividade e de seu valor de mercado.

De acordo com a UNCTAD (2006, p. 155), estes direcionadores podem ser entendidos como “os fatores que desencadeiam o processo de internacionalização das empresas ou o intensifica”, normalmente tratados, ou classificados, a partir de suas características locais, isto é, de seu país de origem, os *push factors*, e/ou daqueles do destino, os denominados *pull factors*. Adicionam-se, ainda, no contexto contemporâneo, um terceiro grupo, que, com fatores tanto na origem quanto no destino, são relacionados às políticas governamentais (*policy*), em particular as políticas de incentivos à internacionalização, sejam na direção de dentro para fora (*outward*), de saída, e/ou de fora para dentro (*inward*), de atratividade. Os direcionadores da internacionalização, com isso, acabam por se tornar a razão de uma empresa se envolver internacionalmente. Sendo que, ao fim, independente da esfera, seja econômica, de mercado, comportamental, transacional e/ou governamental (conforme sintetizado na Figura VIII), essa razão deriva em maior e menor grau da busca por um benefício que pode ser uma ação e/ou reação a fatores locais (*push factors*) e/ou de atratividade no estrangeiro (*pull factors*), e/ou, ainda, proporcionados pelo uso de instrumentos de políticas governamentais (*policy*) (UNCTAD, 2006).

⁶ Tal perspectiva também está presente na literatura internacional (UNCTAD, 2006) e é reiteradamente citada e corroborada em pesquisas empíricas que questionam a razão da expansão internacional empresarial, com destaque para *surveys* realizados no Brasil (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR; BARCELLOS, 2010).

Figura VIII – Direcionadores da internacionalização

Expansão de Mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Acesso a consumidores; • Maior capacidade de resposta aos clientes estrangeiros; • Fortalecimento da posição competitiva; • Diversificação geográfica de portfólio e redução do risco; • Efeito de demonstração.
Melhoria da Eficiência	<ul style="list-style-type: none"> • Economias de escala e escopo; • Acesso a recursos a custos inferiores; • Ganhos de arbitragem.
Ganhos de Transação	<ul style="list-style-type: none"> • Redução dos custos de transação; • Redução da assimetria de informação.
Ganhos de Aprendizagem	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento e alavancagem de experiência; • Aquisição e desenvolvimento de novas competências.
Políticas governamentais	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos e subsídios; • Regulação e marco institucional.

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Cyrino e Penido (2007) e UNCTAD (2006).

Todavia, é importante destacar que tais direcionadores (*drivers*) dificilmente são expressos de forma isolada. O mais comum é a abordagem combinada, cujos resultados agregados constituem as razões que direcionam a expansão empresarial para o estrangeiro, além de revelar as peculiaridades de cada processo, seja ao nível microeconômico da firma ou mesoeconômico do setor. Nota-se, inclusive, que a majoritária parte desses direcionadores se encontra praticamente incorporada às motivações de investimento direto estrangeiro tipificadas no âmbito do Paradigma Eclético (DUNNING, 1988; 2002a; DUNNING; LUNDAN, 2008), em proposta elaborada por Dunning a partir da revisão do trabalho empírico de Behrman (1972) sobre os padrões de investimento levado a cabo pelos setores automotivo e petroquímico, como anteriormente citado quando da análise de suas raízes teóricas. A razão da possibilidade desse alinhamento entre os direcionadores da internacionalização e a tipologia do Paradigma Eclético reside no fato de que embora

Dunning enfatizasse os investimentos, os seus conteúdos se encontram respaldados nos porquês da realização de meios (ações) de crescimento da empresa como um todo, dados os seus objetivos finais serem os mesmos: a lucratividade e o valor de mercado. Dessa forma, os direcionadores e motivadores não são totalmente separados (UNCTAD, 2005) e podem ser entendidos como fatores impulsionadores que, derivados dos fatores internos ou externos, são ações e/ou reações de e para crescimento das empresas. Sua análise, em contexto de internacionalização, pode ser realizada de maneira integrada, isto é, complementar, mista ou evolucionária (UNCTAD, 2005), como apresentado no exercício realizado na Figura IX.

Figura IX –Motivadores *versus* direcionadores da internacionalização

Motivadores	Direcionadores
Busca por mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Expansão de mercados <ul style="list-style-type: none"> ○ Tamanho de mercados e potencial de crescimento; ○ Presença de empresas relacionadas às atividades da investidora/competidora e de fornecedores de qualidade; ○ Proximidade com consumidores. • Ganhos de transação <ul style="list-style-type: none"> ○ Instituições eficientes e poucas distorções de mercado; ○ Menores barreiras comerciais. • Melhoria da eficiência <ul style="list-style-type: none"> ○ Infraestrutura competente; ○ Políticas governamentais de atração.
Busca por recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Melhoria da eficiência <ul style="list-style-type: none"> ○ Disponibilidade de recursos naturais a baixos preços; ○ Infraestrutura para exploração dos recursos e escoamento da produção; ○ Parceiros locais para promoção conjunta de recursos; ○ Oferta de capital a baixo custo. • Ganhos de transação <ul style="list-style-type: none"> ○ Políticas governamentais de incentivos à entrada.
Busca por eficiência	<ul style="list-style-type: none"> • Ganhos de transação <ul style="list-style-type: none"> ○ Liberdade de comercialização; ○ Políticas governamentais. • Melhoria da eficiência <ul style="list-style-type: none"> ○ Baixo custo de produção no país; ○ Presença de cluster e zonas de processamento; ○ Políticas governamentais (subsídios); ○ Parceiros para exploração conjunta de recursos.
Busca por recursos estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> • Ganhos de transação <ul style="list-style-type: none"> ○ Variáveis institucionais de facilitação. • Melhoria da eficiência <ul style="list-style-type: none"> ○ Recursos disponíveis para explorar vantagens (O); ○ Canais de comercialização estabelecidos. • Ganhos de aprendizagem <ul style="list-style-type: none"> ○ Oportunidade para trocas de conhecimento e interação; ○ Acesso a cultura, instituições, preferências etc; ○ Políticas governamentais (desenvolvimento de pessoas).

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning (1998), Cyrino e Penido (2007) e UNCTAD (2005).

Entretanto, ainda que extremamente válida, não é possível furta-se do fato de que a tipologia de Dunning (1998a; 2002a) e de Dunning e Lundan (2008) é empenhada na explicação dos investimentos diretos, pois esse é o seu foco. Ademais, a sua aplicação normalmente é atrelada à análise das vantagens de localização (L), destacadamente nas determinantes da escolha dos destinos a partir destes motivadores tipificados. Não por acaso, o tratamento mais detalhado feito por Dunning (1998a) sobre essa tipologia encontra-se nos estudos em que o foco de análise é a localização, como em *Location and the multinational enterprise: a neglected factor, paper* de 1998.

Desta forma, por não se tornar uma tipologia que idealmente incorpora outras possíveis modalidades de inserção internacional, principalmente as comerciais (pois, nesse caso, a única opção seria da busca por mercado, ainda que limitada), é interessante que os motivadores da internacionalização, quando em perspectiva mais abrangente e inclusiva, sejam analisados em âmbito micro e mesoeconômico sem uma tipificação apriorística; embora existam alguns padrões relativamente esperados, passíveis de sugestões hipotéticas a serem testadas. Nesses termos, diante dos direcionadores mapeados com as empresas sobre a razão da expansão internacional, o objetivo do raciocínio aqui desenhado é buscar as configurações de motivadores que remetam a realidades mais contextualizadas. Ou seja, de se constituir uma reflexão capaz de incorporar e expressar as especificidades dos empreendimentos/setores em voga, abarcando todas as dimensões de um conceito mais abrangente de internacionalização, como sugerido na presente tese.

2.3.2 O que internacionalizar?

A interpretação de que as empresas são sistemas racionalizados de regras e autoridade, isto é, estruturas burocráticas que, constituídas para entregar um valor a sociedade na forma de bens e/ou serviços, teriam a sua performance e conseqüente a remuneração de seus proprietários dadas fundamentalmente pela maneira como são organizadas e geridas, encontra grande parte de sua origem no clássico estudo de Fayol, a sua obra-prima *General and Industrial Management*, de 1916. A retomada desse princípio é relevante não apenas para entender as raízes do *mainstream* da interpretação da manifestação organizacional empresarial, como colocado no item anterior, mas, também, para constatar de que foi Fayol o primeiro a atentar de maneira mais evidente para o fato de que os sistemas empresariais obtêm os seus

resultados tanto pela forma na qual são organizados quanto pela práxis de suas atividades no mercado. A questão é pertinente, pois descortina, no seu primeiro momento, a reflexão das maneiras pelas quais serão internalizadas estruturalmente nas organizações as funções necessárias à consecução de seus objetivos. Funções essas que são entendidas como os conjuntos de atividades especializadas, em que se destacam a técnica, a de produção, a contábil, a financeira, a de recursos humanos, a de segurança, a comercial, a de pesquisa e desenvolvimento, a administrativa, entre outras. Nesse raciocínio, evidentemente ganha destaque a função administrativa, cujas atividades especializadas, para Fayol (1994), assumem as ações de planejar, organizar, comandar, coordenar e controlar; ponto em que se resguarda o mérito histórico de seu texto para área científica da Administração.

Com isso, abrem-se vertentes e perspectivas de reflexão e de práxis gerenciais que não apenas questionam as maneiras pelas quais as atividades e processos devem ser conduzidos, mas, indispensavelmente, as formas como eles são estruturados e internalizados nas empresas. As funções organizacionais, dessa maneira, adquirem grande relevância e importância na formação e condução das empresas, sendo objetos de constantes revisões. A dimensão mais evidente de sua relevância contemporânea foi dada por Porter (2006), quando da construção do conceito de cadeia de valor. Para o autor, toda empresa é um agregado de atividades responsáveis por conceber, transformar, comercializar e entregar, cujo encadeamento é caracterizado por elos que adicionam valor (PORTER, 2006). As empresas, nessa ótica, deixam de ser entendidas como uma coleção de atividades independentes e passam a ser um sistema organizado e interdependente, cuja contribuição de cada elo entre as atividades na geração de valor pode se tornar uma poderosa força de vantagens competitivas. Por conseguinte, coordenar e otimizar tais encadeamentos com vistas a aumentar o valor adicionado de cada um dos seus elos se revela um dos principais direcionadores da estratégia contemporânea. Não por acaso, a ideia de inovação majoritariamente disseminada no final do século XX retoma os estudos de Schumpeter (1961; 1982), em entendimento que rompe a barreira que a restringia apenas a produtos, ganhando também notoriedade aquelas realizadas em processos, mercados, fornecedores, entre outros.

Observa-se, então, um movimento estratégico empresarial que não se direciona única e exclusivamente pela redução de custos, mas, fundamentalmente, para promover formas pelas quais as atividades especializadas das empresas, quando organizadas, coordenadas e otimizadas, sejam capazes de maximizar valor em seus encadeamentos intra e

interorganizacionais. Um dos reflexos mais perceptíveis desse processo passa a ser o fenômeno de desintegração vertical (BESANKO *et al.*, 2007), no qual as empresas passam a ter as suas fronteiras redesenhadas a partir das análises dos custos e dos ganhos de buscar maximizar os resultados de suas atividades-meio interna ou externamente, por meio do mercado. Inicia-se, com isso, amplo processo de subcontratação e reordenamento das cadeias produtivas, as quais, diante da expansão do fenômeno da globalização, adquirem nova complexidade, com novas possibilidades e consequentes manifestações. Castells (1999, pp. 175-176) apreende de maneira interessante essa dinâmica e processo, ao observar que uma nova lógica organizacional surge no âmbito da Economia Global, caracterizada, sobretudo, pela migração de uma produção em massa para a flexível, em que se abandona o modelo organizacional ideal da grande empresa como aquela “estruturada nos princípios de integração vertical e na divisão social e técnica institucionalizada de trabalho” para inaugurar uma nova manifestação, cuja lógica se fundamenta no estabelecimento e formação de redes.

A empresa em rede, para Castells (1999, p. 184), torna-se a manifestação organizacional por excelência da realidade econômica contemporânea, resultado da adaptação às “condições de imprevisibilidade introduzidas pela rápida transformação econômica e tecnológica”, apresentando-se por meio de algumas tendências, em que a sua forma mais bem acabada é representada por uma “rede articulada de centros multifuncionais de processos decisórios [...], uma forma superior de gerenciamento na nova economia” (CASTELLS, 1999, p. 186). Na visão de Dunning (1988, p. 128), que de certa forma corrobora a de Castells (1999), assiste-se na nova Economia Global à emergência das “multinacionais de novo estilo”, bem notadas pelas dinâmicas que constituem um “sistema nervoso central de um conjunto mais amplo de atividades [...] cuja função primordial consiste em fazer progredir a estratégia competitiva global e a posição da organização que se posiciona em seu centro (*core organization*)”.

Entende-se, por essa perspectiva, que as revoluções tecnocientíficas vivenciadas nos transportes, telecomunicações e informática, a partir da segunda metade do século XX, somadas aos arranjos institucionais que auxiliaram os acessos aos mercados e à redução dos custos de transação, além de permitirem a organização das atividades econômicas em escala global, também facilitaram que esse processo ocorresse com as próprias estruturas organizacionais, as quais passam a ter as suas funções alocadas mundo afora, sejam por meio de contratos (mercados) e/ou investimentos (hierarquias). Com isso, tais organizações passaram a atingir os seus objetivos não apenas pela eficiência da produção ou estratégias de

mercado e tecnológicas realizadas, mas, certamente, também pela natureza e forma com as quais as suas relações são estabelecidas com outras empresas em âmbito global (DUNNING, 1988).

Desta maneira, uma nova complexidade organizacional é fundada, sendo os seus corolários a formação de redes de empresas que, compostas por micros, pequenas e médias firmas vinculadas às grandes, são frutos da expansão internacional e da fragmentação geográfica de atividades e operações de diversas naturezas. Tais formas organizacionais, em primeira instância, tornam-se configurações multinacionais complexas, de grande espectro de variação nos graus de responsividade local e de integração, como bem tipificadas por Bartlett e Ghoshal (1989) e Bartlett, Ghoshal e Birkinshaw (2004). Tais multinacionais, encadeadas num complexo produtivo global, são atualmente responsáveis por formar e formatar, em segunda instância, as chamadas Cadeias Globais de Valor (CGV), conforme analisado por Gereffi (2011).

Constata-se, desse processo, que a expansão internacional das empresas, quando analisada pela ótica da internacionalização como o processo de envolvimento com o estrangeiro, não se trata exclusivamente da comercialização (exportação) ou da aquisição comercial (importação) internacionais. Tampouco está em jogo apenas o deslocamento de um todo organizacional via investimento direto para implantação de uma réplica da origem (matriz), por exemplo, ou de contratação de terceiros no exterior para produção. Pelo contrário, torna-se possível que o envolvimento internacional ocorra de maneira mais complexa, com a expansão de funções organizacionais específicas, estrategicamente orientadas para alocar competências, atividades e operações em localidades consideradas mais adequadas para propiciar a otimização da contribuição em valor. Nesse sentido, a empresa, quando de seu processo de expansão internacional, reflete sobre quais são as suas funções organizacionais mais interessantes de se envolver com o exterior, vinculando-se ao estrangeiro ou deslocando-se para ele, em estratégia que pode ser considerada a internacionalização de sua cadeia de valor, normalmente direcionada para gerar fontes de vantagens competitivas. Por esta ótica, os objetos da internacionalização podem ser desde produtos e serviços até atividades-meio, abarcando todo o espectro de funções organizacionais (atividades e operações), cujas expansões podem estar motivadas por diversos e diferentes fatores, específicos e/ou gerais, desde que alinhadas com a estratégia do todo organizacional, principalmente ante a posição em que a empresa está inserida na Cadeia Global de Valor a que pertence ou pretende pertencer.

Nota-se, de imediato, que a reflexão sobre o que internacionalizar está relacionada a um questionamento fortemente articulado e interdependente dos porquês da internacionalização, agregados de seu momento (quando), local pretendido (aonde) e forma (como). Logo, a decisão de quais funções, atividades, produtos e/ou serviços que serão internacionalizados deriva, em grande parte, dos motivadores da expansão internacional, assim como da combinação das vantagens de propriedade (O) de posse da organização com as vantagens de localização (L) propiciadas pelos destinos, além daquelas de internalização (I) - ou não - dessas atividades no estrangeiro. Ressalta-se, ademais, que essa questão já fora de certo modo incorporada pela literatura, à medida que autores como Ferdows (1997) e Birkinshaw e Nobel (1998), em análise das estratégias das empresas multinacionais, deixam de analisar o papel das subsidiárias como um todo, passando a tomar como objeto de reflexão o papel de algumas funções estratégicas, como Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e produção. Inclusive, a análise de como as competências desenvolvidas no âmbito das funções organizacionais dispersas globalmente são transferidas entre unidades de uma empresa multinacional (em fluxos matriz-subsidiárias e vice-versa) torna-se o foco do entendimento sobre de que modo importantes fontes de vantagens competitivas são desenvolvidas e sustentadas atualmente, conforme demonstram os trabalhos de Borini (2008) e Oliveira Junior, Boehe e Borini (2009) em casos entre unidades de países emergentes *versus* desenvolvidos.

Adota-se, então, na presente tese, o entendimento de que as empresas em processo de internacionalização não necessariamente terão apenas como objeto de expansão internacional os seus produtos ou um todo, uma réplica organizacional no exterior, mas também algumas funções organizacionais, que podem ser dispersas globalmente, tais como: pesquisa e desenvolvimento, tecnologia da informação, recursos humanos, marketing, *design* de produtos, produção, entre outros.

2.3.3 Quando se internacionalizar?

Na esteira dos trabalhos de Hymer (1976), o Paradigma Eclético considera que o momento de uma empresa iniciar o seu processo de internacionalização se encontra na posse de vantagens desenvolvidas que lhes são específicas e de sua propriedade (O). Tais vantagens permitirão superar entraves imediatamente colocados à operação no estrangeiro (*liability of foreignness*), bem como explorar nichos de mercados e outros ganhos. Com isso, ao possuir ativos

tangíveis e intangíveis (*ownership assets* – *Oa*) e transacionais (*ownership transaction* – *Ot*) que sejam notadamente diferenciais em mercados, as empresas passam a desenvolver vantagens de propriedade (O) que justificam a sua internacionalização (DUNNING, 2002b; 2002e). A Figura X apresenta uma releitura das principais vantagens de propriedade consideradas pelo Paradigma Eclético.

Figura X – Vantagens de propriedade (O)

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning (2000; 2002a).

Evidencia-se, desta forma, que o principal argumento que sustenta as vantagens de propriedade (O) como importante determinante do processo de internacionalização é o de que não basta apenas ter um motivo para expandir-se e envolver-se internacionalmente, é necessário também ter a posse de ativos capazes de permitirem que esse processo ocorra e que a consecução dos objetivos e benefícios pretendidos (motivadores/direcionadores) seja alcançada satisfatoriamente. Afinal, as complexidades de ambientes, somadas, ainda, as desvantagens de ser estrangeiro (*liability of foreignness*) e por vezes um recém-chegado (CYRINO; PENIDO, 2007), demandam a existência de fatores e ativos capazes de superá-las, tornando-se, no tempo, promotores de ganhos.

Por outro lado, também se torna evidente, pela abordagem comportamental, principalmente de Uppsala, que não bastam as vantagens de propriedade (O) para que a inserção internacional ocorra. Os aspectos comportamentais dos tomadores de decisão desse processo, responsáveis pela formulação estratégica da internacionalização, são válidos. E deve-se considerar o conhecimento e as experiências minimamente acumuladas, uma vez que influenciarão a decisão de enfrentar os desafios dos mercados estrangeiros. Uma dinâmica que é basicamente

dada, conforme influenciado por Penrose (1956; 2006), pelo conhecimento experiencial propiciado pela prática em negócios. Com isso, a despeito da necessidade de possuir vantagens de propriedade (O), a existência de conhecimentos e experiências de ordem comportamental que não sejam meramente técnicas sobre o processo de internacionalização e, principalmente, acerca do cenário internacional – geral e especificado ao nível de um mercado potencial de destino – são dimensões críticas que devem ser consideradas e analisadas no âmbito do contexto temporal em que a decisão de expansão internacional deverá ou poderá ocorrer.

Tais pontos suscitam, de certo modo, a questão do *global mindset*, que pode ser considerado como alguns atributos individuais, no caso, dos executivos tomadores de decisão, os quais permitem que eles passem a compreender e a articular estratégias voltadas para os mercados internacionais, influenciando, inclusive, todos os recursos humanos da empresa (JAVIDAN; STEERS; HITT, 2004). Desse modo, a existência saliente dessa mentalidade, normalmente adquirida por meio de viagens, experiências, desenvolvimento de liderança e exposição a situações e incentivos internacionais, tende a direcionar os executivos, em larga medida, à atenção estratégica para determinados assuntos globais, nos quais se resguarda a análise constante da possibilidade de envolver as operações e as atividades das empresas com mercados estrangeiros (BOUQUET, 2005). Logo, tendo em vista as dimensões teóricas tratadas, integrar as abordagens comportamental e econômica, nesses termos, possibilita múltiplas facetas de análise do processo de decisão da expansão. Essa é a opção para a presente tese.

2.3.4 Para onde se internacionalizar?

A escolha de um destino (mercado) estrangeiro para envolvimento internacional de uma empresa é decisão complexa e abarca variáveis das abordagens econômicas, comportamentais e estratégicas, como defendido. Conforme desenvolvido no Paradigma Eclético, em retomada dos estudos de Vernon (1966; 1979), as características dos locais são fundamentais para determinar não apenas acesso a recursos, mas condições de explorar e agregar valor às vantagens de propriedade (O) das empresas. Dessa forma, as vantagens de localização (L), ao propiciar atratividade por dotações de fatores, instituições e/ou ambiente, acabam por direcionar a inserção das atividades de valor das empresas em determinados países e regiões.

E, não obstante esses fatores sejam notadamente observados no estrangeiro - uma vez que há um viés de pensar a atratividade do local para exploração de vantagens de propriedades no destino, Dunning (2002a; 2002b; 2002c) também considera a sua análise em âmbito doméstico, dado que muitas das vantagens de propriedade (O) e de internalização (I) podem ser potencializadas na origem, tais quais aquelas induzidas por políticas governamentais de incentivos e subsídios (DUNNING, 2002a; 2002c).

Contudo, a despeito da importância e predição das características de ordem econômica e institucionais dos locais, a sua escolha, em maior e menor grau, também depende de aspectos comportamentais e estratégicos dos executivos e das empresas. Afinal, como propugnado no Modelo de Uppsala, o ambiente externo, pelas características de incerteza, somada ainda a racionalidade limitada dos agentes tomadores de decisão, tende a influenciar a escolha dos mercados-alvo e as formas de inserção do processo de internacionalização. Nesse contexto, a distância psíquica percebida pelos agentes, até então considerada principal preditora, é questão relevante de análise, porém, com alguns pontos passíveis de problematização.

O conceito de distância psíquica tem sido extensivamente utilizado na literatura, destacadamente a brasileira, com objetivo de interpretar o direcionamento da internacionalização das empresas a partir da ótica de Uppsala (HILAL; HEMAIS, 2003). Todavia, o seu uso não necessariamente remonta a concepção inicial de Uppsala, conforme originalmente formulado por Johanson e Weidersheim-Paul (1975). Boa parte da literatura, em que se incluem a nacional e a internacional, tem adotado a ideia de que a distância psíquica pode ser um sinônimo de distância cultural, basicamente dada pela diferença entre os países (BREWER, 2007).

Ressalta-se, entretanto, que o uso indiscriminado desse conceito pode provocar distorções consideráveis, principalmente o enfraquecimento de seu poder explicativo e a intensificação de seu paradoxo. Pois, como verificou Brewer (2007), quando a análise da distância psíquica é operacionalizada unicamente a partir de diferenças de ordem cultural entre os países, o poder explicativo da escolha de mercado é significativamente reduzido. A justificativa para tais afirmações se encontra, sobretudo, no fato de que a distância psíquica é um conceito mais amplo do que as meras diferenças culturais, sustentando-se em fatores impeditivos e restritos nos fluxos de informações entre os mercados, os quais dificultam práticas, conhecimento e experiências – a cultura e seus aspectos seriam uma das componentes, mas não a única.

Assim, para Brewer (2007), seria mais adequado – e empiricamente mais robusto – adotar como elemento-chave da distância psíquica não a cultura, mas a familiaridade de negócios entre mercados; ou seja, um constructo que carregue outras questões que se fazem presentes e importantes além de fatores culturais, principalmente aqueles de ordem institucional e experiencial.

Com relação ao paradoxo, conforme citado em O’Grady e Lane (1996), a mera consideração de questões culturais pode levar à percepção de similaridades que sejam suscetíveis a estereótipos, os quais, ao invés de aproximar, produzem equívocos de interpretação que acabam prejudicando a *performance* da empresa no mercado escolhido – são incontáveis os casos de falsos cognatos em línguas, por exemplo. Desta forma, tal questão também deve ser controlada, com vistas a diminuir o seu potencial de viés e distorção.

Nesses termos, a distância psíquica não deve ser descartada, mas entendida como originalmente sugerido por Johanson e Weidersheim-Paul (1975). Na perspectiva original do Modelo de Uppsala, inclusive, a distância psíquica não explica como os tomadores irão decidir. Ela não é capaz de determinar como o processo de decisão é afetado, mas apenas de suscitar que, no momento da escolha do mercado e diante de um portfólio de destinos, os executivos optarão por aqueles classificados em ordem decrescente de percepção com relação ao que considerarem distante. Nesse ponto, retoma-se e reitera-se a relevância do conhecimento experiencial (BLOMSTERMO *et al.*, 2001), no qual a participação em redes de relacionamento tende a impactar tanto a distância psíquica pela sua redução, quanto a viabilização econômica e material desse processo. Nesse sentido, participar de redes de relacionamento (*networks*), envolvendo-se em relações de confiança, torna-se característica crítica não somente para o direcionamento do processo de internacionalização, mas, indubitavelmente, de seu momento de realização.

Não por acaso, Johanson e Vahlne (2009) passam a considerar, em revisão do que propuseram na constituição do Modelo de Uppsala, que a principal origem das incertezas que restringem o escopo, a o intensidade e direcionamento da internacionalização, antes da distância psíquica, é o fato de não estar inserido em redes de relacionamentos e conhecimentos compartilhados. Pois, para os autores, as relações de confiança formadas no âmbito de redes de relacionamento e de negócios permitem a constituição de ativos estratégicos intangíveis na forma de um sistema de *common governance* de informações e experiências capaz não apenas

de direcionar geograficamente o processo de internacionalização, mas também de incentivá-lo, motivá-lo. Logo, não acessar e não incorporar este ativo configura-se desvantagem considerável ao processo de escolha de locais, bem como da realização do próprio envolvimento internacional; ou seja, um passivo, custo e desvantagem de ser/estar fora (*liability of outsidership*). Dessa forma, a distância psíquica, ainda que relevante, torna-se uma coadjuvante, uma vez que atenuada pelos ganhos e vantagens da participação nessas redes.

Constata-se da análise dos fatores da escolha das localidades nas quais e com as quais as empresas possam se envolver internacionalmente, seja como destino (modos tradicionais de entrada, na direção “dentro para fora”) ou origem (“fora para dentro”), que se trata de processo de tomada de decisão caracterizado por dois níveis e dois contextos.

Pela ótica dos níveis, observa-se um organizacional, no âmbito da empresa, sendo o outro coletivo e relacional, dado pela participação e integração a redes. Ambos os níveis, inclusive, revelam-se de ordem e dinâmicas comportamentais, pautados tanto pelas características experienciais e de conhecimento individuais, como no primeiro, quanto nas capacidades de criar, por meio de interações com terceiros, relações de confiança que sejam diferenciais de aprendizagem e, principalmente, redução de assimetrias de informações, tal qual no segundo. Neste contexto, os conceitos de *networks* e de *liability of outsidership* (JOHANSON; VAHLNE, 2009), assim como o de distância psíquica (JOHANSON; WEIDERSHEIM-PAUL, 1975), tornam-se de certa forma mediadores, porque impactantes, do processo de escolha dos locais da internacionalização.

Por outro lado, dois contextos são importantes: origem e destino. Afinal, tanto as origens quanto os destinos interferem no processo, o que ocorre direta e/ou indiretamente por meio das potenciais vantagens de localização (L) as quais são capazes de oferecer para estimular (ou ainda, pelo contrário, desestimular) a saída ou a entrada em países, sendo-as basicamente sustentadas por características econômicas e institucionais, conforme proposto por Dunning (2002a; 2002b; 2002c) em seu Paradigma Eclético.

Figura XI – Fatores da escolha de localização

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Johanson e Weidersheim-Paul (1975), Johanson e Vahlne (2009), Dunning (2002a; 2002b; 2002c) e Brewer (2007).

2.3.5 Como se internacionalizar?

A decisão da maneira de se inserir e se envolver internacionalmente, em certa medida da escolha do *foreign market-servicing strategy* (BUCKLEY, 1998), decorre tanto de fatores econômicos quanto comportamentais e estratégicos, como analisado pelo Paradigma Eclético, Modelo de Uppsala e teorias das *networks* e *networks resources*. Pela perspectiva econômica, o Paradigma Eclético retoma a questão ao incorporar os estudos de Coase (1937) e Buckley e Casson (2002), considerando que a empresa decidirá por se internacionalizar via realização de investimento direto por motivos atrelados aos benefícios (vantagens) da internalização (I). A partir de tais proveitos, conforme argumentado por Dunning (2002f), a justificativa de uma empresa para realizar investimentos no exterior em função de suas vantagens de propriedade (O) só será tida como rentável quando a sua coordenação e sinergias internas na alocação desses recursos e ativos forem superiores a sua realização por meio das transações com o

mercado. Nesse sentido, as vantagens de internalização (I), como demonstradas, determinam a escolha das empresas em se inserir internacionalmente internalizando a produção, isto é, constituindo ativos de sua propriedade e controle no exterior pela realização de investimento direto estrangeiro.

Torna-se evidente que, pelos propósitos do Paradigma Eclético, essas vantagens são analisadas à luz das decisões que levam à escolha das formas de investimento. Contudo, não obstante essa predileção, é implícito, por todo arcabouço teórico desenvolvido, que as vantagens de internalização (I) permitem às empresas decidir se irão explorar as suas propriedades (O) direta e internamente sob seu controle (investimento), ou utilizando o mercado para isso, via contratos com terceiros, ou, ainda, pelas exportações. Esta questão fica mais clara no trabalho de Guisinger (2001), que, em revisão aos trabalhos de Dunning, propõe migrar as vantagens de internalização (I) para as de modos de entrada (M), uma vez que é imediatamente perceptível que a internalização direciona as empresas a selecionar os seus modos de inserção e não necessária e exclusivamente o investimento direto estrangeiro – este seria apenas uma das escolhas pelas vantagens da internalização em detrimento de outras formas. A ideia é pertinente, pois, não apenas amplia o escopo de possibilidades operacionais de entrada no estrangeiro, como possui as suas determinantes de escolha fundamentadas na abordagem dos custos de transação, além de variáveis comportamentais; o que agrega elementos teóricos pertinentes das abordagens. Entretanto, é relevante ressaltar o seu viés da análise.

Como é possível de ser notada nos estudos de Dunning (2002f) e de Guisinger (2001), a construção analítica de seus referenciais é sempre centrada na entrada em mercados estrangeiros. Ou seja, ainda que o primeiro esteja restrito somente aos investimentos (Dunning) e o segundo em outras formas (Guisinger), é ponto comum que ambas incluem apenas as expansões internacionais de “dentro para fora”; isto é, movimentos de saída. Não há a incorporação dos possíveis envolvimento e expansões organizacionais e operacionais realizados “de fora para dentro”, como é o caso evidente das importações. Logo, uma vez que se considera, para efeitos da presente tese, um conceito mais abrangente de internacionalização, assim como a noção de que o *foreign market-servicing strategy* diz respeito à forma como um empresa se vincula ao estrangeiro por meio de operações internacionais, a denominação a ser adotada, porque mais adequada, será a de vantagens de modos de operação (M) e não apenas de internalização ou de entrada, computando, em suas

estratégias operacionais comerciais, as importações, bem como as direções realizadas “de fora para dentro” em outras operações possíveis, tais como ser contratado ou receber aporte de investimento.

Não obstante a questão e relevância de tais vantagens, faz-se importante destacar que, na abordagem comportamental, como analisado, a seleção do modo de entrada também ocorre pela distância psíquica percebida e pelos conhecimentos e experiências acumulados nos mercados estrangeiros, assim como pela participação em redes de relacionamento (*networks*). A experiência de mercado, adquirida via conhecimento prático, juntamente com a aprendizagem organizacional propiciada, diminuem a distância psíquica percebida, que se torna um conceito dinâmico (JOHANSON; VAHLNE, 1990). Ademais, a maior exposição aos mercados possibilita práticas e inserção em redes (*networks*) no exterior, servindo de pontes para outros mercados, assim como fatores de confiança para os executivos optarem por avançar no envolvimento e no comprometimento de recursos das empresas no exterior (ELLIS, 2000). Processo que, de acordo com Johanson e Vahlne (2009), também é propiciado na origem, principalmente na participação de redes capazes de constituir ativos estratégicos informacionais e de recursos. Por conseguinte, pode-se concluir que os processos de engajamento em redes de relacionamento nos mercados de origem e de destino não apenas influencia o momento (quando) de se internacionalizar, mas também irão afetar a escolha pelo modo de entrada e operação (como).

Todavia, é necessário ponderar sobre os seus efeitos nos modos de operação. Conforme demonstrado por Ellis (2008), não foi encontrada correlação entre distância psíquica e sequência de modos de entrada; porém, os dados revelam que a distância psíquica exerce grande efeito moderador nessas escolhas. Como tratado anteriormente, a distância psíquica não deve ser considerada única preditora, mas moderadora, contrastado com variáveis econômicas, principalmente as vantagens de localização (L), e as comportamentais e estratégicas, em que se destacam a participação em redes de relacionamento. Não se trata de uma dimensão imutável, mas sim constantemente reordenada por um conjunto de fatores experienciais, institucionais e de aprendizagem, que normalmente é proporcionado por diversos canais e ações, sejam individuais, coletivos e/ou governamentais.

No limite, os entraves nos fluxos de informação entre origem e destino devem ser entendidos como um dos fatores que propiciam a empresa a caminhar cautelosamente em terreno

desconhecido (CARLSON, 1975), o que se altera substancialmente com a posição da empresa nas redes nacionais e internacionais de relacionamentos. Neste sentido, não se descartam totalmente os impactos da distância psíquica; há apenas a sua relativização. Até porque, como evidenciado por Barkema, Bell e Pennings (1996), as empresas, em seus modelos de expansão internacional, são impactadas e corroboram dimensões-chave da Escola Nórdica deste conceito: elas se deparam com barreiras culturais, aprendem com suas experiências prévias a partir do momento que vão gradualmente se expandindo por novos espaços culturais e descobrem que padrões de expansão centrífuga são mais exitosos do que estratégias aleatórias. Conforme observado na Figura XII.

Figura XII – Processo de escolha do modo e forma de operação e atuação

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Dunning (2000; 2002f), Guisinger (2001), Barkema, Bell e Pennings (1996), Elango e Pattnaik (2007), Boehe (2011) e Coelho e Oliveira Junior (2012).

2.3.6 *Framework* do comportamento estratégico de internacionalização

O estudo das principais abordagens do fenômeno da internacionalização propiciou entendimento do dever analítico que vem sendo desenvolvido e constantemente revisado nos últimos anos na tentativa de melhor compreender seus processos, determinantes e padrões.

Por meio de cinco questões fundantes, “por que”, “o quê”, “quando”, “aonde” e “como”, foi possível estabelecer diálogo entre as frentes e os referenciais teóricos analisados – Paradigma Eclético, Modelo de Uppsala, teoria das *networks* e das *networks resources*, que, a partir dos méritos e limitações observados, permitiu a construção de *framework* para interpretação do comportamento estratégico da internacionalização, especificamente o mapeamento de seus motivadores, direcionadores, modos e formas.

Nesses termos, o *framework* proposto nesta tese, conforme esquematizado na Figura XIII, teve a sua inspiração de construção dada a partir da constatação de Jones e Coviello (2005, p.286) de que o desenvolvimento da literatura tem refletido a aparente convergência de teorias, “sugerindo que o entendimento contemporâneo da internacionalização é clarificado pela integração de múltiplas perspectivas teóricas de uma maneira holística e pluralista”. Com isso, mediante o conceito de internacionalização elaborado, o seu *framework* de análise leva em consideração se tratar de um fenômeno empresarial de comportamento estratégico, que, sustentado e fundamentado pelas abordagens comportamentais (Escola de Uppsala e *networks*), econômicas (Paradigma Eclético) e estratégicas (*network resources*), pode ser compreendido por meio da análise dos motivos de sua decisão; os quais são vislumbrados a partir de objetivos específicos, tais como expansão de mercados, melhoria da eficiência, dos ganhos de transação, de aprendizagem e de políticas governamentais. Observa-se que estes serão alcançados mediante a exploração de vantagens específicas de propriedade das empresas (O) em funções organizacionais, produtos e/ou serviços, que diante de vantagens específicas da origem e do destino (L), mediadas pela distância psíquica percebida pelo comportamento dos tomadores de decisão a partir da participação e inserção em redes de relacionamentos, terão seus modos de envolvimento internacional e de atuação determinados pelas experiências acumuladas e respectivas vantagens transacionais de cada operação para os fins predeterminados (M).

Figura XIII - *Framework* do comportamento estratégico de internacionalização

Fonte: elaborada pelo autor.

2.4 Governos e empresas no contexto da economia global: velhas questões para uma nova agenda de desenvolvimento

A consolidação de uma realidade econômica global a partir dos resultados da Terceira Revolução Industrial e da intensificação do processo de globalização (CASTELLS, 1999), no esteio das reconfigurações econômicas e de poder do sistema internacional pós Segunda Guerra e pós Guerra Fria, impuseram novas agendas nacionais e internacionais, tanto para as empresas quanto aos Estados. Como observaram Stopford, Strange e Henley (1991, p.4), “a mudança estrutural na economia política internacional alterou a natureza do jogo, afetando as ações e reações entre as empresas e estados”. Atualmente, estas são em grande parte constituídas diante de uma situação na qual não apenas as empresas acirram a concorrência entre si em âmbito mundial, optando pela internacionalização como a sua estratégia mais típica, mas também os Estados, por meio de seus governos, passaram a disputar espaço, e principalmente recursos estratégicos capazes de proverem competitividade nacional (CASTELLS, 1999; PORTER, 1986; 1989).

Inevitavelmente, as relações entre governos e empresas são requalificadas, quer por parte governamental quer empresarial, tendo por seu novo marca-passo o fato de que agora as rivalidades entre governos, de um lado, e entre empresas, de outro, estimuladas pela busca de lugar seguro na economia global, adquiriram força, tornaram-se mais intensas, abrindo uma nova fronteira interorganizacional em que as empresas ficaram mais envolvidas com os governos e estes reconhecem que aumentaram a sua dependência dos recursos estratégicos e escassos controlados por elas (STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991). Novas frentes e dinâmicas entre governos e empresas são então constituídas, uma vez que no contexto em que os negócios empresariais tendem a ser internacionais, a sua ocorrência necessária e minimamente envolverá o relacionamento com dois governos (GROSSE, 2005), o de origem (*home government*) e o de destino (*host government*). O que repercutirá não somente na performance das empresas, mas também em aspectos de desenvolvimento dos países.

A lógica que sustenta tais afirmações parte do entendimento de que as empresas, ao internacionalizarem as suas atividades e operações, passam a integrar políticas de preço e produção, a controlar ativos específicos (capital, tecnologia, capacidades gerenciais, organizacionais e mercadológicas) e canais de distribuição internacionalmente (HYMER, 1983), os quais determinam, em grande parte, questões pertinentes ao crescimento econômico

dos países, tais como comércio internacional, movimentação de fatores, fluxos financeiros, difusão do progresso técnico e alocação de recursos (HYMER, 1983; HOOD; YOUNG, 1979; GILPIN, 2001; DUNNING; LUNDAN, 2008; CAVES, 1996; DICKEN, 2010). Tais fatores motivam e justificam os interesses dos governos, sejam eles de origem ou destino.

Por conseguinte, interações necessárias e irreversíveis entre governos e empresas são formadas, as quais, de acordo com Grosse (2005), podem resultar em conflitos ou alinhamentos entre as políticas de dois governos ou entre governos e empresas, que, motivados por diferenças de interesses, acabam por demandar toda a sorte de mediações. Entre elas, destaca-se a emergência do modelo de diplomacia triangular, caracterizado por interações e relações em três níveis: governo-governo, governo-empresas e empresas-empresas, pautados por barganhas a partir de interesses político-econômicos interdependentes entre estes atores (STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991; STRANGE, 1994; 1996; 2000).

Historicamente, esse novo cenário pode ser apreendido pela análise das modificações ocorridas na forma e no conteúdo dos relacionamentos estabelecidos entre os governos e as empresas ao longo do século XX. Até meados dos anos 1960, como relatou Grosse (2005), as relações entre governos e empresas eram destacadamente conflituosas, principalmente no que concernia à internacionalização dos negócios. Em particular, havia a relutância de muitos governos de destino em permitir o ingresso de empresas estrangeiras em suas economias nacionais, com opção por vezes deliberada de impor fortes restrições às suas operações (GROSSE, 2005). De acordo com Dunning (1998b), essa tensão se estendeu até os anos 1970, quando, por vezes, se explodia em confronto direto, o que culminava em expropriação ou nacionalização de ativos estrangeiros.

Entretanto, esse perfil é alterado no último quartel daquele século. Houve uma guinada perceptível no teor, nos objetivos e na condução das relações entre governos e empresas no contexto da economia global, atingindo uma dinâmica mais cooperativa, construtiva e transigente entre as partes (BODDEWYN, 1992; DUNNING, 1998b). As suas justificativas se resguardaram, como argumentado por Porter (1989), Dunning (2003), Dicken (2010) e Strange (1991; 1994), na necessidade imposta aos governos de reconhecer a sua forte interdependência com as empresas, requalificando as suas interações a partir da constatação de que os seus desempenhos estão consideravelmente vinculados e mediados por interesses

mútuos, ainda que por vezes conflituosos. Na análise de Vietor (2007), essa motivação, praticamente uma imposição contemporânea, decorreu da situação observada na nova economia de que a competição internacional extrapolou o campo e as dinâmicas empresariais e alcançou os Estados, o que pressionou os governos a incorporar a sua lógica: contender por mercados, empreendimentos, recursos e tecnologias capazes de impulsionar e sustentar o crescimento e desenvolvimento de suas economias.

Nessa linha de raciocínio, as empresas não deixam de ser entendidas e consideradas como as principais dinamizadoras das economias nacionais (PORTER, 1989; KRUGMAN, 1996; DUNNING, 2003). Todavia, tendo em vista as novas dinâmicas alocativas propiciadas pela globalização, bem como a abrangência e acirramento da concorrência em escala global, os impactos e externalidades gerados pelas atividades econômicas empresariais tornam-se geograficamente dispersos. Ressalte-se que os governos são atores relevantes não apenas na determinação desse processo, mas também agentes interessados em maximizar seus ganhos a partir dele, seja como origem e/ou destino. Não por acaso, autores como Castells (1999) e Dicken (2010), por exemplo, passaram a defender que os governos diante dessa nova realidade devem incorporar a função de formular e levar a cabo políticas para promover o desempenho de suas empresas, desenvolvendo estratégias em nome de seu empresariado. Para Castells (1999) tal processo configura uma repolitização do capitalismo, o que acaba por ligar, conforme defendido por Carnoy *et al.* (1996), os interesses políticos do Estado diretamente ao destino da concorrência econômica das empresas genuinamente nacionais ou em seu território.

O entendimento dado por essa perspectiva de análise é o de que a robustez do crescimento nacional passa necessariamente pela capacidade do Estado em catalisar e induzir a competitividade dos empreendimentos presentes em seu território (PORTER, 1989; CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010; CARNOY *et al.*, 1996). Em outras palavras, impõe-se que na lógica da nova economia global, os Estados “se quiserem aumentar a riqueza e o poder [...] têm que adentrar na arena da concorrência internacional, direcionando as suas políticas para o aumento da competitividade coletiva das empresas sob sua jurisdição, bem como da qualidade dos fatores de produção em seus territórios” (CASTELLS, 1999, p. 107).

Nota-se que essa análise vincula a ideia de que a competitividade de uma empresa, principalmente as vantagens que a permitem enfrentar a concorrência global via

internacionalização, é em grande parte uma consequência de sua economia doméstica. Ou seja, a despeito de uma lógica global de competição e da possibilidade da internacionalização das atividades e operações organizacionais, as empresas são antes e primeiramente arraigadas e baseadas em suas nações (*nation-based*) (SALLY, 1994; 2000). Trata-se, assim, de uma ótica cujo argumento se sustenta, conforme Gilpin (2001), na constatação de que, excluídas raras exceções, a majoritária parte das empresas ainda possui os mercados domésticos como os seus primeiros mercados, sendo as políticas governamentais nacionais as que possuem maior peso e influência nas tomadas de decisões empresariais vis-à-vis aquelas promovidas pelos países de destinos. As empresas, nesse sentido, têm a sua robustez competitiva consideravelmente desenvolvida a partir de sua nação de origem, cujas características passam a ser consideradas como certa precondition de suas vantagens específicas, sendo o governo nacional responsável pelo ambiente e condições de fatores propícios ou não para a expansão e a performance empresariais nas arenas globais.

Dessa forma, não se tornou inesperada, tampouco imprevisível para essa vertente, a intensificação do debate acerca do papel dos governos nas economias nacionais, o que atualmente parece ocupar espaço central na agenda político-econômica internacional. Na verdade, a principal expectativa observada na literatura econômica e de política econômica internacional, na medida em que esta questão se tornou mais pertinente, era a de direcionar esforços para se apreender e inferir a maneira pela qual as políticas governamentais seriam relidas e incorporariam os novos elementos incutidos pela realidade contemporânea, particularmente os negócios internacionais. Afinal, não é exclusivo da nova realidade o debate sobre as perspectivas e prescrições dos modos e maneiras de realizar ou não intervenções governamentais na economia nacional. O conteúdo dessa discussão remonta o final do século XIX e desde então é basicamente entremeado pela dicotomia entre os oportuna e posteriormente denominados ortodoxos *versus* heterodoxos (RUBIO, 2012). Porém, não obstante ainda seja uma contenda fortemente arraigada nas fundamentações das políticas macroeconômicas mais tradicionais, é fato que desde a década de 1950 as suas formas, conteúdos e principalmente objetivos vêm ganhando outros contornos no esteio da economia global, na qual se destaca essa emergente problemática da competitividade nacional em meio a um contexto de competição global.

Atualmente, a discussão sobre as intervenções do Estado na economia nacional por meio de políticas governamentais alcança outras vertentes, em que, a despeito do peso ainda

considerável das políticas macroeconômicas mais típicas, como as cambiais, monetárias e fiscais, outras pautas se tornam mais presentes. Um exemplo são as comerciais, cuja consolidação do Sistema Multilateral de Comércio (OMC/GATT) vem ocupando lugar privilegiado e maior grau de complexidade – afastando-se dos preceitos mercantilistas, além da retomada do papel das políticas industriais e tecnológicas para o desenvolvimento. No seio destas somam-se ainda, mais recentemente, aquelas voltadas para internacionalização de empresas. Nesse processo, uma nova forma de atuação governamental parece se organizar, que, de acordo com Castells:

[...] une, em uma estratégia explícita, a competitividade, a produtividade e a tecnologia [em um] novo Estado desenvolvimentista [que] apoia o desenvolvimento tecnológico das indústrias do país e de sua infraestrutura de produção como forma de promover a produtividade e ajudar “suas” empresas a competir no mercado internacional (CASTELLS, 1999, p. 107).

Na avaliação de outros autores, como Mussachio e Lazzarini (2012), trata-se da conformação de um modelo emergente de capitalismo de Estado.

A sinalização dada pelos governos de vários países parece corroborar a vertente analítica dos autores suscitados. Desde o final do século XX é possível constatar que os governos têm optado por assumir papéis mais ativos nos processos de desenvolvimento de suas economias. Esses estão sendo basicamente realizados na linha descrita por Castells (1999), por meio da reformulação de suas políticas governamentais, agora bem empenhadas e focadas no estímulo à competitividade de seu território e das empresas ali instaladas, o que Porter (1989) cunhou como a promoção das vantagens competitivas das nações.

Importante ressaltar que, ainda que o debate sobre as estratégias de desenvolvimento e do papel dos Estados em seu processo tenham assumido contornos e verve fortemente liberais como o seu *mainstream* ao longo da virada do século XX para o XXI, em que se destaca o marco do Consenso de Washington, não se perdeu de vista a revisão e reconsiderações sobre políticas mais dirigistas e intervencionistas (PACK; SAGGI, 2006). Os exemplos mais notórios que têm revelado, por contraste, movimentos nessa direção são os tigres asiáticos de primeira e segunda geração e recentemente a China e a Índia (BAILEY; LENIHAN; SINGH, 2009; NOLAN, 2001; WADE, 2010; IEDI, 2013). O Brasil entra na lista como caso hodierno (SUZIGAN; FURTADO, 2006; LEVY; NONNENBERG; COSTA, 2008; IEDI, 2013).

Nota-se, nesse sentido, o surgimento de um debate que extrapola a mera questão das políticas macroeconômicas de estabilização mais tradicionais e adentra pela seara de políticas de impactos mais estruturais, capazes de compor articulação em torno de uma estratégia nacional de desenvolvimento (BRESSER-PEREIRA, 2006). Observa-se no bojo desses movimentos, tanto em seu âmbito nacional quanto internacional, a intensificação de políticas tecnológicas para fortalecimento de Sistemas Nacionais de Inovação (SBRAGIA *et al.*, 2006; SOETE, 2007) e da retomada das industriais (RODRIK, 2004; AIGINGER, 2007). Além disso, nota-se as melhorias das vantagens de localização dos territórios, por meio de ambiente de negócios que comporte infraestrutura, competências, qualificação, carga tributária, câmbio, juros e instituições que sejam atrativas e indutoras das atividades econômicas. Nessas últimas, a competitividade de empreendimentos parece ser central e a relação entre governos e empresas mais próximas e interdependentes, cujos objetivos parecem se revelar mais bem alinhados.

Com essa tendência, como argumentou Porter (1986), não tardou muito para que as políticas direcionadas às indústrias e às relações econômicas internacionais se tornassem as linhas de frente das agendas governamentais, as quais passaram a internalizar, de maneira mais clara e específica, as dinâmicas da internacionalização das empresas no marco estratégico da competitividade e da competição internacionais. No tema dos negócios internacionais, especificamente, essa orientação não apenas é perceptível, mas verificada por diversos autores, tais como Vernon (1998), Stopford, Strange e Henley (1991), Dicken (2010), Strange (1994; 1996; 2000), Grosse (2005), Vietor (2007), Guedes (2006) e Bazuchi *et al.* (2013), cujos estudos revelam que os governos passaram a reconhecer o seu vínculo com a internacionalização, optando pela sua cooperação e incentivo. Nesse toar, os esforços governamentais são direcionados, em grande parte das vezes, à construção de ambiente e condições favoráveis à internacionalização, como bem apontaram Teixeira (2006), Unctad (2006), Alem e Madeira (2010), Schmidt (2011), Barral (2011) e Iedi (2013). A melhor representação desse fenômeno se resguarda na constatação de que, atualmente, governos de vários países começaram a adotar políticas públicas específicas como ações para incrementar a competitividade de suas empresas internacionalmente, apoiando os seus processos de internacionalização (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; ALEM; MADEIRA, 2010; ALEM; CAVALCANTI, 2005; BARRAL, 2011; SENNES; MENDES, 2009; ACIOLY; LIMA; RIBERO, 2011; WANG *et al.*, 2012; SCHMIDT, 2012; IPEA, 2012; IEDI, 2013). Como ressaltou um dos documentos do Iedi sobre o assunto:

a ação dos Estados Nacionais na defesa da “competitividade” de suas empresas tornou-se de tal modo predominante, que os governos não hesitam em distribuir incentivos com o propósito de flexionar musculatura das empresas nacionais e torná-las capazes de dar combate dentro e fora do território nacional (IEDI, 2013, p. s/n).

Com essa vertente de análise, é possível concluir que a repolitização da economia global estimulou ou compeliu os governos a considerar que as verdadeiras unidades dinamizadoras das economias nacionais são as empresas e não os países (PORTER, 1989; KRUGMAN, 1996; DUNNING, 2003). Tal repolitização pode ser pensada na esteira de Castells (1999), que a abordou como uma decorrência da constatação de que o emergente contexto de integração e competição não se trata única e exclusivamente de uma questão empresarial, mas de um processo que repercute no posicionamento das economias nacionais no sistema internacional, como também corroborado posteriormente por Vietor (2007).

Nestes termos, prover a competitividade internacional das empresas em seu território se torna um fator-chave na disputa de poder e prosperidade do novo jogo internacional, uma vez que elas estão, conforme Sally (1994; 2000), antes e primeiramente arraigadas em sua nação de origem. Por conseguinte, diante de uma dinâmica de competição global em que a internacionalização é dimensão relevante (PORTER, 1989; CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010; CARNOY *et al.*, 1996; IEDI, 2013), uma nova fronteira de relação entre os governos e as empresas parece emergir. A qual está predominantemente pautada pela cooperação e transigência na agenda de negócios internacionais em detrimento da exclusividade do conflito (BODDEWYN, 1992; DUNNING, 1998b). Como atentou Barral (2011, p. 9), já é possível observar em vários países “a existência de políticas públicas, mais ou menos intervencionistas, de incentivos para o processo de internacionalização”, que, não obstante a grande diversidade, eficiência e condições políticas entre si, apresentam em comum o fato de existir “a compreensão de que o processo de internacionalização é um mecanismo para melhor inserção de empresas nacionais e, em última instância, de fortalecimento do próprio poder nacional”.

2.4.1 Políticas governamentais de apoio à internacionalização: natureza, escopo e dimensões analíticas

Discutir o apoio e o suporte de governos aos negócios internacionais, em particular à internacionalização das empresas, tem como um de seus caminhos possíveis a ótica das políticas governamentais, em tema que se encontra situado no âmago do debate sobre políticas públicas. Embora desde os anos 1930 as políticas públicas venham se constituindo como seara própria e interdisciplinar de reflexão, reconhecida atualmente na literatura como estudos de políticas públicas (*policy studies*) (SOUZA, 2006; NAGEL, 2002; HOWLETT; RAMESH; PERL, 2013), os seus marcos teóricos mais relevantes foram desenvolvidos no âmbito das Ciências Políticas, como apontado por Ham e Hill (1984). No entanto, não obstante a sua delimitação temática ao longo do tempo, o seu intenso diálogo com as Ciências Políticas e a sua crescente produção nos últimos anos, ainda não há consenso bem sedimentado e comum em sua literatura em torno de uma definição que seja definitiva para as políticas denominadas governamentais. De toda maneira, é possível pacificar a questão ao considerá-las, no contexto das políticas públicas, como um de seus tipos específicos, de natureza, formulação, dinâmica e escopo particulares. Afinal, mesmo que alguns autores tratem as políticas públicas e governamentais como sinônimos e conceitos intercambiáveis, os termos são passíveis de distinção (SOUZA, 2006; HEIDEMANN, 2009). Pois, como destacou Heidemann (2009, p. 31), “a perspectiva de política pública vai além da perspectiva de políticas governamentais, na medida em que o governo, com sua estrutura administrativa, não é a única instituição a servir à comunidade política, isto é, a promover ‘políticas públicas’”. Dessa forma, assumindo-se a ideia abrangente de políticas públicas como as diretrizes elaboradas para enfrentar um problema público, as políticas governamentais adquirem status e natureza de seu tipo particular, entendidas como aquelas que são formuladas e estabelecidas por atores governamentais, tornando-se, assim, um de seus subgrupos, como ilustrado na Figura XIV (SECCHI, 2013).

Figura XIV – Políticas públicas e políticas governamentais

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Secchi (2013).

Estabelece-se, nesses termos, que as políticas governamentais, como um tipo específico de política pública, têm por variável comum o fato de se definirem, em sua essência, pela existência de um problema público, ou, nas palavras de Secchi (2013, p.7), “a diferença entre uma situação atual e uma situação ideal possível para a realidade pública”, cujas propostas de diretrizes e intervenções para a sua consecução e resolução serão emanadas de órgãos governamentais. Com isso, as políticas governamentais, da mesma forma que toda a política pública, estabelecem diretrizes, formas e meios de resolução ou tratamento de situações que são coletiva e publicamente consideradas relevantes. Mas, por outro lado, particularizam-se como tipo específico em protagonismo, dados os seus atores principais, responsáveis pela concepção, formulação, implementação e controle, serem órgãos governamentais.

Ressalta-se, todavia, que esta definição não significa assumir que os governos não sofram influências de outros atores quando desse processo, tratando-os como esferas totalmente insuladas. Pelo contrário, a delimitação das políticas públicas de protagonismo majoritariamente estatal, tais como as políticas governamentais, pressupõe uma abordagem multicêntrica (SECCHI, 2013), pela qual se considera o seu estabelecimento como resultado de intensas interações em redes de políticas públicas (*policy networks*), das quais participam organizações não governamentais, sociedade civil, organismos multilaterais e, especialmente, empresas - cujas ações, em particular, a partir de estratégias não mercadológicas (*no-market strategy*), descortinam várias práticas relevantes, a exemplo das atividades políticas corporativas (*corporate political activity*). Nas quais se destacam as de *lobbying*, doações a campanhas, mobilização de opinião pública (*constituency building*), coalizões, apoio às causas públicas (*advocacy advertising*), entre outras, como apontado por Hillman e Hitt (1999), Schuler, Rehbein e Cramer (2002) e Hillman, Keim e Schuler (2004).

Deste modo, para fins da presente tese, considera-se as políticas governamentais como um subgrupo das políticas públicas que, tendo por formuladores (*policymakers*) os órgãos dos três poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário) e seus vinculados, possuem o objetivo de estabelecer diretrizes e meios de resolução de problemas públicos, delimitados e restritos a certos destinatários (*policytakers*). Em que se sobreleva o fato de que tais objetivos se dão a partir da interação com outros atores, destacadamente as empresas. Por esta ótica, o seu processo de elaboração pressupõe a realização de um ciclo (*policy cycle*), cujas etapas, como analisado por Nagel (2002), Secchi (2013), Souza (2006) e Howlett, Ramesh e Perl (2013), podem ser sinteticamente entendidas por meio da: i) identificação do problema público e de sua relevância, ii) definição e formação de agenda (*agenda setting*), iii) identificação e formulação de alternativas, iv) tomada de decisões; v) implementação e, vi) avaliação e controle, conforme ilustrado na Figura XV.

Figura XV – Ciclo das políticas públicas

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Nagel (2002), Secchi (2013), Souza (2006) e Howlett, Ramesh e Perl (2013).

De acordo com esse ciclo, na primeira etapa, de identificação do problema, suscitam-se e se delimitam as questões e seus elementos que serão objetos de análise, levando em consideração a sua relevância pública. Posteriormente, na formação de agenda, o processo

decisório ocorrerá em torno dos elementos definidos no problema público que serão passíveis de intervenção e empenhos governamentais, resultando em diretrizes. Já na terceira etapa, de identificação e formulação de alternativas, ocorre o desenho e estabelecimento de mecanismos e instrumentos que serão utilizados, para, na etapa a seguir, serem selecionados e passarem a compor o escopo e os instrumentos da política em voga. E, finalmente, nas etapas finais, decide-se o cronograma e a sua forma de implementação e, em um último passo, realizar a avaliação dos impactos e o controle de consecução dos objetivos estipulados.

A partir desse entendimento, incorporar a internacionalização de empresas à agenda pública e política de um país se revela nos Estados em que este processo ocorre o desenvolvimento de um ciclo de política pública (*policy cycle*) cujos esforços são direcionados para promoção de uma nova orientação de forma, escopo e atuação dos governos nas estratégias nacionais de desenvolvimento (IEDI, 2013). Fenômeno que acontece em evidente consequência das reconfigurações nas relações entre governos e empresas no bojo da realidade econômica global. Tais relações têm perfil mais construtivo, cooperativo e transigente (STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991; BODDEWYN, 1992; DUNNING, 1998b; GROSSE, 2005), além de possuírem grande complexidade e estarem refletidas nos ciclos de políticas públicas. O que ocorre, de um lado, por ações das empresas que elaboram estratégias não mercadológicas, pelas quais demandam e barganham com os órgãos governamentais, porque interessadas porque interessadas como destinatárias (*politytakers*) (HILLMAN; HIIT, 1999; SCHULER; REHBEIN; CRAMER, 2002; HILLMAN; KEIM; SCHULER, 2004). E, por outro lado, há as ações dos governos, que no papel de formuladores (*politymakers*) são compelidos a rever e propor novos tipos de instrumentos de incentivos e apoio, tendo em vista os potenciais impactos da expansão deste processo às economias nacionais.

A questão é pertinente, pois, ainda que a participação governamental no âmbito dos negócios internacionais não seja uma novidade, quando existente ocorreu apenas nos ganhos provenientes do comércio internacional, em particular por meio de políticas governamentais de promoção das exportações, normalmente pautadas pelas dinâmicas e padrões derivados das vantagens comparativas ricardianas. Até meados do século XX, os governos estavam restritos ao desenho de políticas comerciais e industriais de ação quer horizontal quer setorial. As intervenções governamentais que ocorriam por meio dessas políticas tinham o objetivo de incentivar os padrões comerciais considerados como os mais interessantes ao bem-estar de

suas populações, o que era dado a partir da dotação de fatores e estrutura de produção e produtividade de suas economias.

Desde Adam Smith, com a publicação de *A Riqueza das Nações*, em 1776, o nível de análise para pensar os ganhos econômicos do comércio internacional residia nas diferenças das estruturas produtivas dos países, cujas explanações teóricas eram referentes às nações e às explicações das vantagens do comércio exterior. Isso era realizado sem levar em consideração as estruturas e estratégias das empresas, mas apenas a disponibilidade dos fatores de uma economia, e, destacadamente, de sua produtividade. Com isso, as tradicionais políticas de competitividade das empresas nacionais eram as industriais de viés protecionista (CHANG, 2004) e, quando do estímulo à inserção em contextos internacionais, os seus instrumentos eram direcionados pelas políticas comerciais de incentivos e subsídios à exportação; o que, por vezes, suscitou um modelo considerado neomercantilista.

Ocorre que nesse tipo de política comercial, a inserção internacional privilegiada, a exportação, é normalmente baseada em mercado interno, dado que as empresas mantêm as suas atividades de valor e produção no país. Trata-se de um perfil de política pública governamental que, embora inclua uma orientação internacional, concentra seu apoio em negócios na origem, sendo comum o seu fácil apelo público e certa facilidade de mensuração dos ganhos econômicos nacionais. No entanto, essas políticas, antes meramente comerciais, ao assumir o caráter de políticas de internacionalização, passam a abarcar todas as modalidades operacionais de negócios internacionais, desde as comerciais até o investimento direto estrangeiro, inclusive em ambas as direções: de dentro para fora (*outward*) e de fora para dentro (*inward*). Portanto, o seu paradigma de formulação, escopo, intervenção e instrumentos não são triviais historicamente; novas demandas surgem.

Como defendido nesta tese, o processo de internacionalização extrapola as questões comerciais, da mesma forma que adentra pelas dimensões internas das empresas, em que igualmente se avulta o fato de que as características produtivas e a dotação de fatores nacionais passam a incluir novas variáveis e complexidades na realidade contemporânea. Dessa forma, há um conjunto novo de fatores que não obstante proporcione maior complexidade aos negócios internacionais, também possui o agravante de que os seus ganhos não são imediatamente perceptíveis à opinião pública na maior parte de suas estratégias, tendo em vista horizontes maiores de tempo de realização e de resultados relativamente mais

difusos para economia nacional (ALEM; CAVALCANTI, 2005; ALEM; MADEIRA, 2010). Sendo assim, a tomada da internacionalização como problema público desencadeou o início de ciclos de políticas públicas que prenunciaram uma nova fronteira de ações governamentais específicas, uma vez que, dada a complexidade do fenômeno, as suas etapas de concepção, diretrizes, mecanismos e instrumentos de atuação acabam por demandar novas dimensões de intervenções, assim como novas propostas e estratégias, quer isoladas quer articuladas, que inauguraram novos marcos institucionais. Não por acaso, as etapas de identificação de problemas públicos, formação de agenda (*agenda setting*) e formulação de alternativas ao longo do ciclo das políticas governamentais de apoio à internacionalização têm ocorrido com maior diálogo e interação entre governos e empresas, sendo majoritariamente orientadas e norteadas pelas demandas empresariais.

Como tratado em seções anteriores desta tese, as análises da literatura da Administração e da Economia a partir de meados do século XX passaram a tomar as empresas como unidades analíticas, empenhadas em entender os porquês e como elas se internacionalizam. Houve uma guinada que propiciou contribuições que, somadas às novas necessidades empresariais e às reconfigurações nas relações governos-empresas, trouxeram mudanças fundamentais na maneira de estudar as organizações contemporâneas e de interpretar as determinantes do comércio e do investimento, e, conseqüentemente, de seus impactos no crescimento econômico dos países. Estudos pioneiros que se debruçaram sobre as estratégias e as formas de internacionalização, conforme desenvolvidos nesta tese⁷, entenderam que investigar as empresas de atuação internacional era basicamente analisar a expansão empresarial “em sua forma contemporânea – nos quais processos de crescimento, o papel do aprendizado, a teoria da expansão baseada em recursos internos, humanos e de outra natureza, o papel da administração, a diversificação da produção, o papel das fusões e das aquisições são todos relevantes” (PENROSE, 2006, p. 19). Nesses estudos, o êxito da inserção internacional está condicionado a vantagens e fatores internos e externos às empresas (DUNNING, 1980, 1988, 2001a, 2001b) e a características comportamentais presentes nos países de origem e de destino, tanto ao nível da organização quanto nacional (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 1990).

⁷ Com destaque aos de Penrose (1956), Hymer (1976; 1983), Vernon (1966; 1979), Chandler (1986; 2001), Buckley e Casson (2002), Williamson (1991), Dunning (1980, 1988, 2001a, 2001b) e Johanson e Vahlne (1977, 1990).

Por conseguinte, as políticas governamentais de apoio à internacionalização, nos países onde têm sido uma opção, não estão sendo desenhadas única e exclusivamente a partir do padrão determinístico de vantagens comparativas com base em produtividade e em dotações relativas de fatores. Atualmente, também passam a incorporar aspectos das determinantes microeconômicas e estratégicas das empresas, desde as suas motivações e características até às suas vantagens de propriedade e outros fatores de ordem comportamental. Ao que tudo indica, tais políticas estão sendo formuladas e implantadas por meio de mecanismos e instrumentos que sejam estrategicamente alinhados com os fatores determinantes do comportamento estratégico de internacionalização das empresas e geoeconomicamente contextualizados, além de articulados com outras políticas complementares. Esse processo torna a sua formulação mais complexa e com demandas inventivas e inovativas, uma vez que a internacionalização de uma empresa é estrategicamente diversa, apresentando imensas variações quanto ao tipo de indústria, empresa, motivações, entre outros (MALHOTRA; HINNINGS, 2010). É o caso das características dos países de origem e de destino - fatores que dificultam a tomada horizontal e descontextualizada de ações pelos governos ou ainda réplicas de modelos exógenos. Como afirmou Porter (1989), as intervenções governamentais na realidade global ocorrem por processos extremamente localizados, internos aos países e a partir da estrutura e características de suas indústrias domésticas.

Diante dessas características, os ciclos das políticas governamentais de apoio à internacionalização tendem a ser extremamente contextualizados com relação aos seus interesses, diretrizes, indústrias e empresas apoiadas, inclusive no que concerne às características nacionais e dos países de destino e/ou de origem, não havendo a possibilidade, como notado pela UNCTAD (2006), de uma política que seja considerada *one-size-fits-all*. Consequentemente, dois desafios estão presentes nesse tema: um de ordem empírica, relacionado ao seu ciclo de política pública; e outro de ordem analítica, voltado às maneiras de analisar e, principalmente, comparar, esse perfil específico de política governamental entre os países. Com relação ao fato de as políticas governamentais de apoio à internacionalização serem concebidas, formuladas e implementadas em contexto, verifica-se que os governos são compelidos a elaborar as suas abordagens e instrumentos necessariamente a partir das condições específicas prevalentes em seus países e que reflitam o seu estágio de desenvolvimento, “vantagens comparativas, posição geopolítica, estrutura e competências setoriais empresariais, e, obviamente, a estratégia nacional de desenvolvimento de seu governo.” (UNCTAD, 2006, p. 201). Desta forma, dada a sua significativa variação entre os

países, a análise das políticas governamentais de apoio à internacionalização normalmente tem sido tratada na literatura por meio de algumas dimensões típicas, que, ao demarcar o seu escopo de atuação, não somente permitem caracterizá-las como uma política específica, mas analisá-la em meio e a partir de suas especificidades e instrumentos propostos.

Esforços analíticos nesse sentido podem ser resgatados de trabalhos que, desde o último quartel do século XX, já se alinhavam com a ideia de tipificar políticas governamentais voltadas aos negócios internacionais, tendo como interesse inicial investigar as políticas comerciais direcionadas à promoção das exportações que se propuseram a ser constituídas a partir de dimensões estratégicas de suas empresas nacionais. Pesquisas como as de Seringhaus (1986), Seringhaus e Bostchen (1991), Kotabe e Czinkota (1992), Diamantopoulos, Schlegelmich e Katy Tse (1993), Gillespie e Riddle (2004), Czinkota (1994) e Cavusgil e Yeoh (1994), bem como outras identificadas por importante levantamento bibliográfico realizado por Schmidt e Silva (2012), foram pioneiras e abriram uma nova frente de investigação, empenhada em analisar os impactos dos governos na promoção/incentivo às exportações nacionais, levando em consideração como os atores governamentais desenhavam e direcionavam instrumentos e mecanismos para atender as empresas nacionais em processo de expansão internacional comercial; prática que se tornava notória e mais intensa dos anos 1980 adiante, conforme verificado por Kotabe e Czinkota (1992).

Marco importante que sintetiza e ilustra esse processo ocorreu em 1988, quando do *International Symposium on Trade Promotion and Assistance*, realizado na *Michigan State University*, nos Estados Unidos. Naquela oportunidade ocorreram pela primeira vez discussões abertas sobre quais os papéis que os governos poderiam assumir na promoção das exportações, cujos resultados culminaram em livro organizado por Cavusgil e Czinkota (1990a). Interessante registrar que esse encontro não fora somente um debate acadêmico, mas a promoção de um diálogo no convívio de agentes governamentais, associações e atores privados, em que se buscou estabelecer uma parceria público-privado e sinergias entre as partes quanto aos recursos e talentos necessários para avançar nos processos de promoção comercial, como, posteriormente, revelaram os seus organizadores, Cavusgil e Czinkota (1990b). Objetivos que, nesses termos, permitem perceber que a ideia de interação entre as partes interessadas no processo de políticas governamentais de apoio a negócios internacionais, destacadamente governos e empresas, já se configurava a dinâmica que

permeava e vem acompanhando esse tipo de política específica desde o seu alvorecer até o seu devir contemporâneo.

Verifica-se, então, destes trabalhos citados, assim como de outros arrolados no mesmo período, o desenvolvimento, aos poucos e de maneira cumulativa, de um *framework* de análise das políticas governamentais especificamente direcionadas para incrementar o desempenho exportador das empresas nacionais. No entendimento de Seringhaus (1986), tais políticas compreendiam todas as medidas públicas - no caso, governamentais - que real ou potencialmente buscavam aumentar a atividade exportadora, tanto da perspectiva das empresas quanto das indústrias ou do país. Os primeiros passos orientados para esse objetivo foram dados tanto por trabalhos empenhados em desenvolver metodologias para mensurar os impactos das ações governamentais nas exportações, com destaque para Seringhaus (1986) e Diamantopoulos, Schlegelmich e Katy Tse (1993), por exemplo, quanto por outros mais propositivos e normativos, como o de Czinkota (1994), ou ainda por aqueles que atuaram nessas duas frentes, bem representados pelo de Kotabe e Czinkota (1992). Sendo que todos, para consecução de seus fins de investigação, começaram a suscitar dimensões nas quais usualmente os instrumentos e mecanismos de apoio governamentais, ainda que diversos, poderiam ser tipificados por meio de uma perspectiva transnacional (*cross-national*). Pois, uma vez que, como constatado, embora os conteúdos dessas políticas fossem extremamente contextualizados, frutos de um ciclo de política pública nacionalmente constituído, o seu escopo de ação era possível de ser observado por meio de uma estrutura comum de organização.

Na esteira dessa reflexão, uma contribuição importante fora dada por Kotabe e Czinkota (1992), que apuraram que as atividades de promoção das exportações realizadas pelos governos geralmente compreendiam: i) programas de serviços de exportação, tais como seminários para potenciais exportadores, consultorias, manuais de exportação e financiamentos de exportações e ii) programas de desenvolvimento de mercados, nos quais eram incluídos a participação em feiras, elaboração de pesquisas mercadológicas e disseminação de oportunidades de mercados. O que permitia a interpretação de que, dentro dessas dimensões, os esforços dos programas governamentais de apoio à exportação podiam ser diferenciados ante as suas intenções. Ou seja, prover (i) conhecimento experiencial ou (ii) informacional às empresas, principalmente acerca de como exportar e sobre potenciais mercados de destinos (SINGER, 1990 *apud* KOTABE; CZINKOTA, 1992). Não por acaso,

alguns trabalhos, como o de Gillespie e Riddle (2004), começaram a analisar as políticas governamentais de promoção das exportações pela ótica, relevância e impacto das organizações de promoção das exportações (*export promotion organizations* ou *trade promotion organizations*), as quais, nesse contexto e dimensões, acabaram por tomar para si o protagonismo da realização e da condução desse tipo de política. Para os autores, tais organizações, pelas suas características existenciais de atuar diretamente no provimento de conhecimento informacional e experiencial, acabavam por se destacar como os principais agentes de políticas governamentais de promoção das exportações em detrimento de outros programas, tornando-se, nesse sentido, fundamental a análise de suas estratégias de atuação.

Pode-se afirmar, ainda, que grande parte dessa centralidade das organizações de promoção das exportações ocorreu pela percepção dos governos de que as peculiaridades dos mercados de destino, particularmente os fluxos assimétricos de informações das mais diversas ordens, bem como os riscos institucionais existentes, eram entraves consideráveis à expansão comercial internacional das empresas nacionais, dados os elevados custos de transação envolvidos. Sendo pertinente a opção por estabelecer, no âmbito de suas políticas de promoção às exportações, esse tipo de organização como estratégia para vários países. Desta forma, a implantação dessas organizações, normalmente no formato de agências, adquiriu grande relevância no escopo dos programas governamentais de apoio à exportação, alçando-as ao status de seus *stakeholders* fundamentais nas ações de indução da inserção comercial internacional de empresas nacionais. Mesmo que manifestada por meio de modelos organizacionais, hierárquicos e operacionais diferentes entre os países, a opção por este tipo de organização foi notória (LEDERMAN; OLARREGA; PAYTON, 2006). Assim como as suas atividades, ações e programas basicamente agrupados em quatro dimensões, como verificado por Jaramillo (1992): i) identificação e desenvolvimento de produtos e mercado, ii) serviços de informação sobre comércio, iii) assistência especializada, e iv) atividades promocionais no exterior. De maneira geral, a atuação era preponderantemente interna, no país de origem, com a agência focada, sobretudo, na sensibilização, capacitação e indução das empresas domésticas para atividade de exportação. Eram poucas as ações mais incisivas nos mercados estrangeiros e, quando realizadas, normalmente vinculadas à promoção comercial, como feiras e missões. A principal atividade dessas agências em seu início era a de identificar produtos e mercados, o que era realizado por meio de pesquisas mercadológicas (JARAMILLO, 1992). Noutras palavras, os seus objetivos basilares eram “ajudar as empresas nacionais a achar mercados para os seus produtos, assim como prover um melhor

entendimento dos produtos demandados por diferentes mercados” (LEDERMAN; OLARREGA; PAYTON, 2006, pp. 1-2).

A análise desse contexto emergente a partir dos anos 1980, levada a cabo pelas reflexões ora referenciadas, de certa maneira motivou o compartilhamento de uma ideia comum dentre diversos acadêmicos, governantes e empresários à época, de que, como expressou Lewis (1990), os governos podem, e devem, ter papel importante no estímulo aos negócios internacionais, principalmente no caso de pequenas empresas e daquelas neófitas na exportação. O que deve ocorrer por meio de políticas de promoção às exportações que incluam programas de assistência e suporte que, a despeito de várias formas, normalmente abarquem: i) a criação de clima favorável e de incentivos à exportação, ii) ajuda para superar barreiras de entrada em mercados estrangeiros, iii) crédito e financiamento às exportações, iv) informações atualizadas sobre oportunidades de mercado, contatos e canais de relacionamento, e a v) promoção de oportunidades no exterior por meio de exposições e rodadas prospectivas de clientes (LEWIS, 1990). Com isso, o entendimento dado no final do século XX a esse tema era de que os governos começaram a se mobilizar para incentivar as exportações nacionais, direcionando esforços e recursos em ações que buscassem atender às necessidades e fragilidades de suas empresas domésticas, em particular as de pequeno porte, por meio do oferecimento de suporte informacional e conhecimento experiencial. O que era majoritária, mas não exclusivamente - tendo em vista instrumentos de outras ordens não menos importantes, como os financiamentos e os incentivos fiscais - conduzido por meio de organizações especificamente constituídas no formato de agências para promover esses fins; no caso, as *trade promotion organizations*.

Esse alinhamento analítico entre autores acerca do papel dos governos e de seu escopo e forma de atuação na promoção das exportações pode ser corroborado internacionalmente por meio das decisões governamentais que foram tomadas mundo afora ao longo do período. Como averiguado por Lederman, Olarrega e Payton (2006), essas decisões fizeram o número de organizações de promoção das exportações triplicar nos últimos trinta anos, bem como foi apurado que diversos países passaram a empenhar mais recursos em ações de incentivos à inserção comercial internacional de suas empresas nacionais (SINGER, 1990 *apud* KOTABE; CZINKOTA, 1992). Os estudos acadêmicos, teóricos ou empíricos, seguiram essa orientação em outras regiões, reconhecendo esse papel crescente dos governos na promoção das exportações como problema de pesquisa pertinente e relevante, incrementando a sua produção

internacionalmente. No Brasil não fora diferente. Ainda que com estudos mais escassos do que a média internacional, nota-se no País, desde a virada do século XX, um crescente número de trabalhos orientado para refletir as políticas governamentais brasileiras de promoção das exportações. Seja por meio de ótica propositiva ou descritiva de suas diretrizes, formato, ações e instituições, como Abreu (2002), Veiga e Iglesias (2002), Markwald e Puga (2002), Veiga (2002) e Guimarães (2002), ou ainda empírica, focada em sua efetividade, tais como Grimaldo e Carneiro (2010), Albuquerque (2008), Moreira e Santos (2001), Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), Schmidt (2012) e Alvarez (2013), inclusive com aqueles dedicados exclusivamente ao protagonismo da *export and investment promotion organization* (EIPO) nacional, a Apex-Brasil, como encontrado em Pianto e Chang (2007) e Coluchi (2011).

Nesse contexto, um ponto pertinente merece destaque e reflexão: o protagonismo observado das agências de promoção nas políticas governamentais de apoio às exportações. A justificativa de suscitar-lo encontra-se no fato de que descortina questões relevantes sobre as modificações recentemente observadas de escopo e de atuação dos governos no incentivo aos negócios internacionais, cujas motivações têm sido decorrentes, em grande parte, da complexidade que o fenômeno da internacionalização adquire com a consolidação de uma economia global. Ao analisar a evolução histórica das estratégias das agências de promoção das exportações, é possível constatar que, não obstante os esforços e ações para expansão comercial internacional de empresas nacionais, tais empreendimentos têm ampliado o seu escopo de atuação, empenhando-se em outras frentes, principalmente naquelas que incluem formas mais avançadas de inserção internacional, porque promotoras de maiores riscos e comprometimento de recursos no exterior. Tal fato tem ocorrido não somente no apoio aos investimentos diretos estrangeiros e ao estabelecimento de relações contratuais a partir da origem, mas, da mesma forma, em atividades e serviços de suporte mais complexos e baseados nos mercados estrangeiros. O que se verifica é que as agências de promoção contemporâneas, a despeito de continuarem a formar uma robusta base no país de identificação de empresas/produtos potenciais e a capacitar e induzir empresas aos negócios internacionais, também iniciaram novo portfólio de suporte e apoio, começando a se estabelecer nos mercados de destino, assim como passaram a se engajar na defesa de interesses empresariais nacionais a partir do e no estrangeiro.

Importantes agências de promoção no mundo migraram de modelo, estrutura e complexidade nessa direção, em que se destacam a britânica UKT&I, a sul-coreana Kotra e a espanhola Ices, por exemplo, incluída a brasileira Apex-Brasil. As quais, ademais, propiciaram mudanças de classificação, tornando-se, agora, *export and investment promotion organization*, em junção das funções de *trade promotion organization* e *investment promotion agency* (COELHO; ROCHA, 2013). São agências que não apenas se instalam e marcam presença nos mercados estrangeiros potenciais, como se vinculam fortemente a eles, adquirindo status de grandes facilitadoras de inserção, constituindo redes capazes de mobilizar agentes privados e públicos de várias esferas e competências. Chegam, inclusive, a assumir o papel de incubadoras de empresas naqueles mercados, oferecendo espaço físico e consultoria para instalação local. Tornam-se, nesse entendimento, grandes *players* catalisadores e promotores de *soft landing*. Isto é, agentes de facilitação de acesso e instalação nos mercados de destino, não apenas com apoio e suporte direto, tais como consultoria e infraestrutura, mas conjuntamente com a mobilização de outros atores capazes de auxiliar as empresas em suas estratégias de inserção.

Nota-se, no esteio dessas transformações, que a modificação do papel das agências de promoção representa evidência de um processo maior, que vem ocorrendo, aos poucos e gradativamente, em todo escopo, diretrizes e instrumentos das políticas governamentais de apoio às exportações de vários países, cujos modelos passam a abarcar o suporte para os negócios internacionais como um todo. Verifica-se a preferência contemporânea por incentivar não exclusivamente a modalidade das exportações, mas todas as formas e modos de internacionalização. A percepção desse processo, de certa forma evolutivo nas políticas governamentais voltadas aos negócios internacionais, é notória. Despertou, igualmente, o interesse de diversos organismos internacionais, com destaque para Unctad (2006), ou ainda outros nacionais, como no caso brasileiro do Ipea (2012), em iniciar a análise, independentemente de suas origens, do comportamento dos governos com relação à agenda de negócios internacionais das empresas em suas respectivas economias nacionais. Tais organismos se empenharam, sobretudo, em diferenciar em suas abordagens analíticas aquelas políticas governamentais especificamente direcionadas aos negócios internacionais, no caso, à internacionalização de empresas, de outras que, indiretamente, também podem influenciar esse processo, por exemplo, as cambiais, educacionais, de ciências e tecnologia, industriais, dentre outras. Pode-se afirmar que, da mesma forma que a literatura dos anos 1980 empenhou os seus esforços para tentar tipificar transnacionalmente as políticas de promoção das

exportações em estrutura comum de análise, órgãos como a Unctad e Ipea também se propuseram a mesma tarefa recentemente. Porém, acerca de uma política governamental agora preocupada e voltada a apoiar a internacionalização de maneira mais abrangente e inclusiva quanto às suas modalidades e direções.

Nesse contexto, o padrão mais bem acabado de classificação desse tipo de política governamental foi desenvolvido pelo Ipea (2012), cujas referências primárias foram as dimensões e instrumentos definidos em relatório publicado pela Unctad (2006). Os quais, ademais, retomam considerável e claramente as dimensões e estrutura comum de organização anteriormente utilizadas para as políticas exclusivamente destinadas à promoção das exportações. De acordo com o Ipea (2012), as políticas governamentais específicas de apoio à internacionalização podem ser tipicamente apreendidas a partir de seis dimensões: i) apoio informacional, assistência técnica e outras orientações, ii) criação de *comfort zone*, iii) instrumentos fiscais e tributários, iv) instrumentos de mitigação de risco, v) instrumentos de financiamentos, e vi) acordos internacionais. Nesta classificação, a primeira dimensão abarca todos os mecanismos e instrumentos governamentais direcionados a propiciar suporte informacional e por vezes experiencial às empresas em processo de internacionalização, cujos objetivos primários estão direcionados às reduções de assimetrias de informação e de custos de transação. Na segunda, entendida como “criação de *comfort zone*”, posicionam-se as ações voltadas a criar, nos países de destinos, instituições do tipo *one stop point*, onde seja possível criar e desenvolver serviços e redes de contato capazes de propiciar à empresa demandante uma chegada facilitada e apoiada ao seu destino, o que, como sugerido, normalmente se denomina na literatura como *soft landing*. Por sua vez, os “instrumentos fiscais e tributários” são caracterizados por todos os incentivos fiscais e tributários promovidos pelos órgãos governamentais, sejam de isenções, suspensões, reduções ou restituições. Já a quarta dimensão, de “instrumentos de mitigação de risco”, incluem-se todas as garantias de cobertura e seguro direcionadas a reduzir riscos associados a restrições de transferência de moedas, expropriações, guerras e demais situações de instabilidade econômicas e políticas. Na dimensão “instrumentos de financiamentos”, encontram-se os incentivos creditícios disponibilizados pelos governos às suas empresas, destacadamente as linhas de financiamentos específicas à internacionalização, empréstimos preferenciais, *equity* e créditos. E, por fim, em sua última frente, situam-se os “acordos internacionais”, os quais incluem todas as negociações internacionais que constituíram arranjos institucionais para proteção jurídica de investimentos e eliminação de bitributação, em especial.

Verifica-se, dessa maneira, uma classificação que organiza em torno de variáveis críticas do processo estratégico de expansão de qualquer empresa contemporânea. A saber, informação, suporte/apoio, carga tributária, riscos, financiamentos e segurança jurídica, com o mérito de contextualizá-las no envolvimento com mercados estrangeiros; o que, ressalta-se, especifica tais instrumentos e mecanismos como de uma política direcionada. Entretanto, embora os esforços pertinentes e válidos da classificação elaborada pelo Ipea (2012), ou ainda a sua raiz, primeiramente realizada pela Unctad (2006), é importante ressaltar que o entendimento dado por esses órgãos, assim como por outros autores que vêm tratando do tema, como Alem e Cavalcanti (2005), Sennes e Mendes (2007), Wang *et al.* (2012) e Bazuchi *et al.* (2013), é que tais políticas se concentram no apoio à internacionalização realizada apenas em sua expansão internacional via investimento direto estrangeiro, principalmente o de saída (*outward*). Em outros termos, constata-se que essa classificação tem sido utilizada para analisar as políticas governamentais de apoio ao investimento direto de empresas nacionais no estrangeiro. A qual adquire, no limite, a forma de referencial destinado a investigar quais são as políticas nacionais dos governos para promover a formação de multinacionais de suas economias. Logo, não são incluídas ou destacadas outras possibilidades operacionais de negócios internacionais, tais como as comerciais e/ou as contratuais, tampouco em sua direção de fora para dentro (*inward*).

Porém, é importante registrar que tal propensão a pensar essa classificação para apoio à internacionalização via investimento direto estrangeiro em detrimento de outras formas e modalidades de inserção internacional advém, historicamente, da polifonia teórica acerca do conceito de internacionalização, como tratado na presente tese. Conforme debatido no item 2.1, *Internacionalização de empresa: em busca de conceito*, é comum encontrar na literatura acadêmica e debates empresariais a distinção entre exportação e internacionalização. Na maioria dos casos, há a presença de forte viés de interpretação para a internacionalização como uma expansão internacional por meio de investimento, enquanto a exportação apenas uma operação de vendas ao estrangeiro – entendimento em grande parte dado pelo fato de que, nas exportações, as empresas praticamente estão baseadas em sua origem. Todavia, como extensivamente referenciado, a tese ora defendida é a de que a internacionalização trata de um fenômeno abrangente, que incorpora todas as modalidades e formas, inclusive em suas duas direções, seja de dentro para fora (*outward*) ou de fora para dentro (*inward*). Interessante notar que, não obstante ainda exista o predomínio dessas interpretações segregativas entre exportações e investimentos, e não as inclusivas, como bem ilustra o caso da tipologia

apresentada, já é possível observar inclinação de alguns setores, empresariais, inclusive, ao entendimento que caminha ao encontro daquele defendido nesta tese.

Caso evidente ocorreu com a agência brasileira de promoção, a Apex-Brasil, cuja evolução institucional de sua missão ao longo dos anos demonstra passos orientados à inclusão de todas as modalidades e formas de envolvimento internacional no conceito de internacionalização. Até o início do século XXI, a missão da Apex-Brasil era totalmente voltada à promoção das exportações brasileiras; a sua razão existencial era dada por ações que promovessem as exportações brasileiras, tanto motivadas pela expansão da base exportadora nacional, quanto pela busca da diversificação de sua pauta. Posteriormente, no adentrar na década de 2000, passou a “promover as exportações de produtos e serviços brasileiros, contribuir para internacionalização das empresas brasileiras e atrair investimentos para o Brasil”. Ou seja, não apenas ampliou o seu escopo para serviços, como também incluiu investimentos, o que pode ser denotado da ideia de internacionalização, da mesma forma que incorporou direção, ao optar por atrair os aportes de capital de longo prazo de empresas estrangeiras para o Brasil. Essa missão perdurou até o final de 2011, quando, após novo planejamento estratégico, a agência decidiu-se por não somente continuar a apoiar as exportações e os investimentos brasileiros, mas deixou de tratá-los como estratégias distintas com relação à natureza do fenômeno. Dessa maneira, assumiu que o seu mais novo papel institucional é o de “desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED)” (APEX-BRASIL, 2013, p. s/n). Assim, verifica-se que, atualmente, o entendimento institucional dado pela Apex-Brasil acerca do fenômeno da internacionalização não segrega as suas modalidades e formas de envolvimento operacional: trata tanto as exportações quanto os investimentos, embora de complexidades diferentes, como facetas de um mesmo processo, o de internacionalização. Nesses termos, a sua nova missão vincula a internacionalização como estratégia atrelada, porque o seu motor, à competitividade das empresas nacionais, apenas destacando que, acerca da direção passível de apoio, especificamente naquelas situações de fluxos de fora para dentro (*inward*), a agência somente atuará em operações de investimentos diretos estrangeiros.

O assunto é relevante de nota, pois, nesses termos de análise, somada a tese defendida de que a internacionalização é conceito inclusivo, não segregativo, torna-se possível que a tipologia desenvolvida pelo Ipea (2012) a partir da Unctad (2006) não seja exclusivamente utilizada

para casos de políticas governamentais de apoio ao investimento direto no estrangeiro, mas também às exportações e outras modalidades, como relações contratuais e importações. Pode-se considerá-la uma classificação útil para todas as medidas dos governos no suporte e no incentivo à internacionalização; ou seja, aos negócios internacionais de suas empresas nacionais. Esta possibilidade ocorre, uma vez que, como argumentado nesta tese, as dimensões utilizadas na tipologia não são pertinentes apenas às dinâmicas estratégicas dos investimentos diretos, mas também a outros modos e operações de envolvimento internacional. Afinal, ainda que muito se altere em conteúdo estratégico, complexidade, custos e riscos entre as formas e modos de internacionalização, todos possuem em comum o fato de serem decisões e processos de envolvimento com e por vezes no exterior, os quais são caracterizados por dimensões comuns passíveis de intervenções e mecanismos pelos governos. Pois são pertinentes a todas as modalidades; a saber, questões como: assimetria de informação; custos de transação; suporte financeiro; proteção ao risco; facilitação; entre outros. Os quais, como analisado em itens anteriores, possuem dimensões tratadas pelas principais abordagens teóricas do fenômeno. Logo, sugere-se e defende-se na presente tese uma tipologia de classificação de políticas governamentais que seja utilizada para analisar o suporte e incentivos dos governos à internacionalização das empresas de suas economias nacionais, sendo as suas componentes estruturalmente tratadas em torno de eixos comuns, conforme ilustrado na Figura XVI.

Figura XVI – Dimensões tipológicas das políticas governamentais de apoio à internacionalização de empresas

Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações	Todos os mecanismos e instrumentos governamentais direcionados a propiciar suporte informacional e por vezes experiencial às empresas em processo de internacionalização, cujos objetivos primários estão direcionados às reduções de assimetrias de informação e de custos de transação.
Criação de <i>comfort zone</i>	Ações voltadas a criar, nos países de destinos, instituições do tipo “ <i>one stop point</i> ”, onde seja possível criar e desenvolver serviços e redes de contato capazes de propiciar à empresa demandante uma chegada facilitada e apoiada ao seu destino, o que, como sugerido, normalmente é denominado na literatura como <i>soft landing</i> .
Instrumentos fiscais e tributários	Todos os incentivos fiscais e tributários promovidos pelos órgãos governamentais, sejam de isenções, suspensões, reduções ou restituições
Instrumentos de mitigação de risco	Todas as garantias de cobertura e seguro direcionadas a reduzir riscos associados a restrições de transferência de moedas, expropriações, guerras e demais situações de instabilidade econômicas e políticas.
Instrumentos de financiamentos	Todos os incentivos creditícios disponibilizados pelos governos às suas empresas, destacadamente as linhas de financiamentos específicas à internacionalização, empréstimos preferenciais, <i>equity</i> e créditos.
Acordos internacionais	Negociações internacionais que constituíram arranjos institucionais para proteção jurídica de investimentos e eliminação de bitributação, em especial, além de acordos de comércio.

Fonte: elaborada pelo autor a partir de Unctad (2006), Acioly, Lima e Ribeiro (2011) e Ipea (2012).

3 CONTEXTO DA PESQUISA

3.1 Política governamental brasileira de apoio à internacionalização: da tomada de um problema público à sua trajetória institucional e condução

As novas interações entre governos e empresas no âmbito da economia global têm ocasionado a reinvenção das estratégias nacionais de desenvolvimento e em particular a revisão do papel das políticas governamentais na inserção e na atuação internacional de empresas nacionais. O fenômeno não é exclusivo dos países desenvolvidos, pois também é proeminente naqueles em desenvolvimento. No caso brasileiro, assim como na China, Índia, Rússia e África do Sul, o governo tem optado por adotar políticas públicas específicas e direcionadas como ações para incrementar a competitividade de suas empresas internacionalmente, considerando-as fatores estratégicos para o desenvolvimento econômico (ACIOLY; LIMA; RIBEIRO, 2011; IPEA, 2012). São cada vez mais evidentes a realização de ações e a proposição de mecanismos institucionais cujos objetivos revelam uma forte inclinação contemporânea dos governos em apoiar a internacionalização de suas empresas nacionais, constituindo novas frentes e experiências de políticas públicas (UNCTAD, 2005; 2006; 2008; BARRAL, 2011).

O processo é pertinente e é importante ressaltar que o viés de análise normalmente considerado acerca do fenômeno da internacionalização nesse contexto, principalmente no meio público e empresarial e por vezes no acadêmico, é a direção de dentro para fora (*outward*), com destaque à modalidade de investimento direto. Assim, a incorporação deste tema torna-se opção governamental relativamente inédita e pioneira, uma vez que a internacionalização nas agendas públicas preocupadas em promovê-las e apoiá-las usualmente ocorria somente nas modalidades de exportação. Desse modo, considerar os modos operacionais de maiores riscos e comprometimento de recursos no exterior, como no caso de empresas que ativam além-fronteiras nacionais, um assunto em grande medida controverso, conforme tratado em item anterior (ALEM; CAVALCANTI, 2005; ALEM; MADEIRA, 2010).

Desta forma, tal inclinação dos governos em apoiar a inserção internacional de suas empresas nacionais por meio de investimento direto parece elucidar, aos poucos, a superação de uma

agenda estritamente comercial de promoção, para avançar em direção a formas mais complexas de envolvimento com mercados estrangeiros, nas quais se ajuíza assumir um consenso tácito de que:

[...] o processo de internacionalização tem efeitos macroeconômicos positivos (maior acesso a mercados, supressão de barreiras comerciais, acesso a recursos naturais, imagem positiva para o país investidor) e de aumento da competitividade para as firmas (pelo maior acesso à tecnologia e investimento em inovação, aumento da escala de produção, desenvolvimento de métodos flexíveis de administração e valorização de marcas) (BARRAL, 2011, p. 10).

No Brasil não fora diferente, sendo a inclusão dessa agenda dada primeiramente pelo incremento das exportações e, recentemente, perceptível a formação do que pode ser considerado o desenho, ou pelo esboço, de uma política governamental brasileira denominada de apoio à internacionalização, que abarca outras modalidades, destacadamente os investimentos no exterior (SENNES; MENDES, 2009).

Historicamente, os primeiros esforços governamentais no Brasil de promoção dos negócios internacionais foram comerciais, realizados na segunda metade do século XX, em meio à consolidação da economia global, com objetivo de priorizar o aumento e a diversificação das exportações de mercadorias. Como observou Baumann (2002, p. 107), a política comercial brasileira se manifestou de maneira mais evidente a partir de 1964, com os seus objetivos voltados para se “atingir níveis expressivos e estáveis de exportações, mas sem alterar de forma expressiva a estrutura de barreiras às importações”; o que levou o governo a adotar grande volume de incentivos às exportações de manufaturados. Pode-se dizer, dessa forma, que da década de 1960 ao final da de 1980, a política comercial brasileira pode ser caracterizada, de um lado, pela imposição de restrições e barreiras às importações, típicas da adoção de uma Política de Substituição das Importações (PSI), e, de outro, pela preocupação explícita com a diversificação de sua pauta de exportações e de mercados, levadas a cabo por meio da institucionalização de elevados incentivos às exportações e de uma política de câmbio real administrado em função da balança comercial (BAUMANN, 2002).

Entretanto, certa ruptura desse modelo ocorre a partir dos anos 1990. A proteção ao mercado interno fora enfraquecida por meio da abertura comercial iniciada em 1988, ao passo que a promoção das exportações ganhou maior intensidade e robustez. Na esteira desse processo, uma nova frente de política externa alvoreceu no País, adquirindo perfil mais comercial e menos político, voltada, sobretudo, à busca de integração via acordos preferenciais, assim

como a grandes modificações no desenho institucional de administração do comércio exterior brasileiro. Importante marco simbólico e institucional dessa guinada ocorreu em 1990, no curso do governo Fernando Collor de Mello, com a extinção da Carteira de Comércio Exterior (Cacex): uma antiga agência estatal que centralizava em âmbito nacional toda regulamentação e gestão de instrumentos das políticas de comércio exterior no Brasil e que era basicamente focada na restrição às importações e administração da diversificação das exportações (VEIGA; IGLESIAS, 2002). Com a derrocada da Cacex, ampliou-se o horizonte governamental no comércio exterior brasileiro, em uma transição institucional e de mentalidade que, segundo Veiga e Iglesias (2002), passou a incorporar a relevância de aumentar as exportações nacionais como estratégia de desenvolvimento econômico, e, por conseguinte, de pensar os seus instrumentos e considerar as negociações comerciais não somente como prioridades de governo, mas uma *issue* no debate político nacional.

Nesse contexto, o governo Fernando Henrique Cardoso promoveu os avanços institucionais mais significativos. Primeiramente, em 1995, com a criação da Câmara de Comércio Exterior (Camex), cuja razão existencial foi a de incrementar a capacidade de coordenação pública do comércio exterior brasileiro, e, posteriormente, a implantação de novos arranjos institucionais, os quais remontaram os sistemas públicos de financiamento e garantias, além daqueles voltados à promoção comercial (VEIGA; IGLESIAS, 2002). Foi no dever do primeiro mandato do presidente Cardoso que foram criados órgãos e realizadas ações que deixaram explícito o empenho governamental no incentivo e suporte à inserção e expansão comercial internacional das empresas brasileiras por meio das exportações.

Casos que ilustram essa agenda são dados, por exemplo, pela criação, em 1997, no âmbito do Sebrae, da Agência de Promoção das Exportações do Brasil (Apex-Brasil), a *trade promotion organization* brasileira. Mais tarde, em 2003, a agência ganhou a sua autonomia na forma de Serviço Social Autônomo por meio do Decreto Presidencial nº 4.584/2003, além de ampliar o seu porte, orçamento, responsabilidade e escopo de ação a partir de 2007 (para investimentos diretos e relações contratuais, inclusive), tornando-se uma das principais protagonistas da internacionalização de empresas brasileiras até os dias atuais. Destacaram-se, ainda, nesse toar, outras iniciativas, como o estabelecimento, em 1998, do Programa Especial de Exportações (PEE), cuja particularidade foi a de instituir um plano de ação com metas quantificadas ao comércio exterior brasileiro, que, à época, pretendia duplicar as exportações nacionais até o ano de 2002. A ele, seguiram-se: a regulamentação do Programa de

Financiamento às Exportações (Proex); o reestabelecimento do Finamex, operado pelo BNDES, assim como o fortalecimento das linhas BNDES-Exim; a instituição do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC); a formatação da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE) e do Fundo de Garantia das Exportações; entre outros.

Torna-se pertinente destacar que nesse processo não somente modificações e inovações institucionais facilitadoras às exportações foram criadas no Brasil, mas, também, e não menos relevantes, ações de sensibilização do empresariado nacional ao tema e às estratégias de inserção comercial internacional. Ao longo dos mandatos do presidente Cardoso, criou-se, além da Apex-Brasil, o Programa de Cultura Exportadora, que, sob responsabilidade do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), se empenhou em disseminar e capacitar micros, pequenas e médias empresas ao comércio exterior, com viés direcionado para o aumento da base exportadora brasileira. As principais ações instituídas nesse Programa, e que continuaram e continuam em constante aperfeiçoamento desde a gestão do presidente Luís Inácio Lula da Silva até atualmente a da presidente Dilma Rousseff, foram: os Encontros de Comércio Exterior (Encomex); o Aprendendo a Exportar; e o RedeAgentes. Posteriormente, avultou-se, no início do primeiro mandato do presidente Lula da Silva, o lançamento do Programa Brasil Exportador, em 2003, pelo então ministro do MDIC à época, Luiz Fernando Furlan, que, sob uma única marca, concatenava mais de 44 programas e projetos governamentais, dentre os quais alguns já existentes e outros novos, sendo todos direcionados a proporcionar “condições para que o Brasil passasse a exportar mais e melhor” (FURTADO, 2003, p. s/n). As principais ações deste Programa se concentravam em difundir a cultura exportadora no País e a imagem do Brasil no exterior, além de fortalecer o seguro de crédito à exportação e criar de linhas de financiamento, passando, inclusive, pelo treinamento de profissionais da área e capacitação de empresas até à criação de consórcios de exportação e adequação tecnológica de produtos.

O Brasil Exportador tornou-se, nesse sentido, um importante eco das *Diretrizes da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio* (PITCE); que fora lançada em 2003 como um novo marco da retomada da ideia e estratégia de adoção, pelo governo federal, de uma política industrial. Não por acaso, como uma de suas diretrizes, a PITCE, como ficou conhecida, pressuponha a inserção externa, com ações voltadas, nessa área:

[...] para expansão sustentada das exportações e ampliação da base exportadora pela incorporação de novos produtos, empresas e negócios. Inclui: a) apoio às exportações, com financiamento, simplificação de procedimentos e desoneração tributária; b) promoção comercial e prospecção de mercados; c) estímulo à criação de centros de distribuição de empresas brasileiras no exterior e à sua internacionalização; d) apoio à inserção em cadeias internacionais de suprimentos; e) apoio à consolidação da imagem do Brasil e de marcas brasileiras no exterior. (CASA CIVIL DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA *et al*, 2003, p. 13).

Esses Programas e as suas respectivas ações, pelos seus conteúdos e diretrizes, ao que tudo indica, vêm sendo preponderantemente desenvolvidos com vistas a arrolar empresários às exportações, tendo em vista que a longa duração de uma Política de Substituição das Importações, como aquelas levadas a cabo no Brasil de 1930 a aproximadamente 1988, ainda que com diferenças substantivas de intensidade e motivações ao longo do tempo, normalmente promovem um forte viés anti-exportação no empresariado, porque garantidora de um mercado relativamente protegido e de grande dimensão e porte consumidor, como característico do caso brasileiro.

Acerca desses esforços e empenhos, é interessante notar que, embora não haja estudos que abarquem uma relação de causalidade entre todos esses programas e instituições desenvolvidos e os resultados efetivos nas exportações brasileiras, algumas pesquisas – ainda em número extremamente reduzido –, ao selecionar ações e mecanismos específicos instituídos desde o final dos anos 1990 no âmbito da política governamental comercial brasileira de apoio às exportações, revelam impactos positivos na consecução de objetivos e diretrizes. Estudo como o de Schmidt (2012) revela que mais de 40% do valor exportado em mercadorias pelo Brasil, em 2007, foram oriundos de operações realizadas por empresas apoiadas pelo governo brasileiro – no caso, por meio de dois instrumentos creditícios e um fiscal considerados e analisados: o BNDES-Exim; o Proex-Financiamento; e o *Drawback*; não obstante existam impactos diferentes de eficácia e explicação para cada instrumento no total exportado. Outro, como o de Moreira e Santos (2001, p. 28), concluiu que “o Proex impactou positivamente as exportações de manufaturados, não somente sustentando-as, mas, também, alavancando-as”, em estudo econométrico que compreendeu o período de 1991 a 2000.

De toda a maneira, mesmo que não seja realizada uma relação de causalidade entre os programas e as exportações brasileiras, é fato que o Brasil vem registrando, desde 1980, incrementos consideráveis nesse tema. Como revelado pelo Gráfico I, entre 1980 e 2012, as exportações brasileiras cresceram 1.105% em valor, em ritmo médio de expansão de 9% ao

ano (ALICEWEB, 2013). As maiores variações médias anuais ocorreram entre 2000 e 2012, período em que o Brasil registrou avanços anuais médios de 15,12% nos valores exportados. Por conseguinte, ao longo da década de 2000, a participação média do Brasil nas exportações mundiais cresceu, saltando de 0,95% entre 1980 e 1999, para 1,15% de 2000 a 2012 (ALICEWEB, 2013). Os resultados são expressivos, pois, embora seja computada uma participação ligeiramente inferior àquela registrada nos anos 1980, que fora de 1,21%, deve-se considerar e ponderar o efeito China, uma vez que, com a entrada massiva das exportações daquele país no circuito global a partir dos anos 1990, a base do total exportado mundialmente não apenas foi incrementada consideravelmente, mas também toda a configuração de origens reorganizada. Ressalta-se, ademais, que foi durante a execução do Programa Brasil Exportador que o País, no ano de 2005, superou a marca histórica de US\$ 100 bilhões exportados. Não por acaso, Torres Filho e Puga (2009) consideraram que, entre 1998 e 2008, o Brasil vivenciou um período histórico tão expressivo em suas exportações e importações, que é possível afirmar a ocorrência de um ciclo de ouro do comércio exterior brasileiro.

Gráfico I – Evolução das exportações brasileiras de mercadorias, em bilhões de dólares, e da participação das exportações brasileiras nas exportações mundiais, em porcentagem, entre 1980 e 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Aliceweb (2013).

A despeito dos resultados positivos registrados pelo Brasil em suas exportações, Pianto e Chang (2007, p. 105), ao estudarem a efetividade da promoção comercial brasileira por meio dos programas do Brasil Exportador, chegaram à conclusão de que “as firmas apoiadas são bem escolhidas”, principalmente pela Apex-Brasil, mas que, “mesmo com todo esse sucesso, ainda resta muito o que fazer”. Tal afirmação deriva, dentre outros temas, de duas questões pertinentes. A primeira, a dificuldade ampliação da base exportadora nacional. Como apresentado no Gráfico II, o Brasil, embora tenha apresentado incrementos em suas exportações desde 1990, a sua base exportadora de mercadorias, durante a primeira década do século XXI, não acompanhou o mesmo ritmo. Não obstante se tenha registrado uma expansão de 34,51% no número de empresas entre 1997 e 2012, a base exportadora nacional, no período de maior incremento de suas exportações, ou seja, na década de 2000, apresentou tendência de estagnação. Em 2000, o Brasil teve uma base exportadora de 16.246 empresas, número que, em 2012, subiu para 18.630 empresas; um incremento de 14,67%, mas que camufla um período de retração entre 2005 e 2012. No ano de 2005, eram 20.489 empresas exportadoras no País, o que já apresentava uma queda de 2,58% com relação ao ano anterior; e, ante o ano de 2012, uma redução mais acentuada, de 9,07%, uma vez que o Brasil atingiu o número de 18.630 empresas naquele período. Verifica-se, desse modo, que a evolução média anual no número de empresas exportadoras no Brasil, entre 2005 e 2012, conforme dados do MDIC, foi de -1,47%; ou seja, praticamente estagnada e com viés de redução. O fato é explicado por dois anos de expansão, 2004 e 2007, seguidos de anos de leve retração. É possível concluir dos dados que em momentos nos quais o País tem registrado aumento mais expressivo de suas exportações, a sua base exportadora é reduzida ou se mantém.

Gráfico II – Evolução da base exportadora brasileira, em número de empresas, para o período 1997 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do MDIC (2007; 2013a).

A segunda questão está relacionada à pauta de exportação, particularmente quando analisada a sua composição por fator agregado. De acordo com o Gráfico III, em 1980 as empresas brasileiras contribuíam com as suas exportações para formar uma pauta exportadora cuja composição era de 42,2% de produtos básicos, 11,7% de semimanufaturados e 44,8% de manufaturados. A partir daquele ano, houve um acentuado crescimento das exportações de manufaturados, as quais saltaram de US\$ 9,0 bilhões, em 1980, para US\$ 17,0 bilhões, em 1990; uma variação positiva de 88,42% em uma década. Para efeitos de comparação, no mesmo período, os produtos básicos praticamente mantiveram os seus valores, registrando US\$ 8,5 bilhões, em 1980, ante US\$ 8,7 bilhões, em 1990. Dessa forma, a pauta brasileira de exportação atingiu o ano de 1990 com uma composição majoritariamente de manufaturados, com participação de 54,2% neste fator agregado, contra 27,8% de básicos e 16,3% de semimanufaturados. Essa tendência de expansão dos produtos manufaturados brasileiros no exterior se manteve para a década seguinte, ocasião em que, após registrar um incremento de 75,35% nos valores exportados de manufaturados entre 1990 e 2000, o Brasil finaliza o século XX com uma pauta 59% concentrada nesse tipo de produto.

Contudo, a primeira década do século XXI revelou dois pontos de destaque: de um lado, a superação de níveis históricos exportados pelo comércio exterior brasileiro, rompendo a barreira dos US\$ 100 bilhões; já de outro, houve uma reorganização da composição da pauta exportadora em detrimento dos manufaturados. Conforme dados da Secretária de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, entre os anos 2000 e 2011 as exportações brasileiras de manufaturados aumentaram os seus valores em 185,69%, enquanto as de produtos básicos, para o mesmo período, registraram variação positiva de 616,49%. Por conseguinte, conforme ilustrado no Gráfico IV, a participação de manufaturados na pauta exportadora brasileira, que em 2000 era de 59%, foi reduzida em 22,8 pontos percentuais em 2011, atingindo 36,3% - a menor participação deste tipo de produto desde 1980, cuja participação média, de 1980 a 2000, foi de 55,1%. Em contrapartida, os produtos básicos saltaram de uma participação de 14,7%, em 2000, para 36,1% em 2011. Inevitavelmente, são dados que permitiram a muitos analistas e economistas, como De Negri e Alvarenga (2011), caracterizar o final da primeira década do século XXI como um momento de retrocesso, dado um processo de primarização do comércio exterior brasileiro.

Gráfico III – Evolução da composição da pauta das exportações brasileiras por fator agregado, em porcentagem do total exportado, para o período 1980 – 2011

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados da Secex (2013).

Diante desse cenário, o governo federal anunciou, em setembro de 2008, combinada e articulada com a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), a *Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010*, com vistas a enfrentar, de acordo com Welber Barral, secretário da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) na oportunidade, os grandes desafios de ajustar a “formulação e aplicação das políticas para aumentar a competitividade brasileira em relação ao novo panorama do mercado internacional” (MDIC, 2008, p. 7). Nesses termos, a *Estratégia* apresentada pelo governo mapeou ações que estavam sendo desenvolvidas por mais de 40 órgãos do Governo Federal e identificou quais teriam maior impacto sobre o comércio exterior (PORFÍRIO, 2008). A justificativa apresentada para esta *Estratégia* enfatizava que:

[...] a experiência internacional mostra que o desenvolvimento econômico das nações está intimamente correlacionado com uma progressiva sofisticação da pauta exportadora, por meio da incorporação constante de novos produtos, normalmente mais intensivos em tecnologia e em mão de obra qualificada (MDIC, 2008, p. 16).

Formulou-se, então, um raciocínio que avultou um aspecto importante, que mereceu atenção por parte das políticas de apoio às exportações no Brasil: “as exportações brasileiras ainda são compostas por vários produtos de menor intensidade tecnológica e com menor valor unitário, sendo relativamente baixa a participação de produtos intensivos em tecnologia e em mão de obra qualificada” (MDIC, 2008, p. 16). É relevante destacar que, para o governo, a formulação da *Estratégia* apresentada não se tratava, obviamente, “de menosprezar a contribuição que os produtos primários e os industriais de menor intensidade tecnológica podem oferecer ao desenvolvimento do país e para o crescimento das exportações” (MDIC, 2008, p. 16), mas do entendimento da necessidade de avançar em elos produtivos de maior valor adicionado.

Pode-se concluir dessa forma que, entre os anos 1990 e 2000, foram as exportações que tomaram a prioridade de agenda do governo brasileiro quando do tema dos negócios internacionais. Todavia, uma guinada perceptível da abordagem já ocorria a partir de 2003, tendo em vista que a internacionalização por meio de operações de maior comprometimento de recursos no exterior, como os investimentos diretos, foi antecipadamente pressuposta na componente de inserção externa da *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior* (PITCE); cujas ações previam esforços da inserção de empresas brasileiras em cadeias globais de suprimentos e da criação de centros de distribuição no exterior.

O tema adquiriu contornos mais claros em 2008, na oportunidade em que se consolidou a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e sua decorrente *Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010*, por meio das quais o governo já passava a tratar mais abertamente a questão, como posteriormente corroborado pelo próprio Plano Nacional de Cultura Exportadora do MDIC, divulgado em agosto de 2012. A reedição deste Plano seguiu as diretrizes outrora propostas pela *Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010*. Ou seja, empenhou-se no incremento e diversificação das exportações, buscando promover seu crescimento forte e sustentado (MDIC, 2008) diante do cenário que se configurava e de seus consequentes desafios – conforme demonstrado nos Gráficos III e IV. E, de todo modo, o Plano Nacional de Cultura Exportadora já revelava, de maneira mais explícita em suas análises e ações, que as fortes inclinações à formação de uma política mais específica, abrangente, direcionada e articulada não apenas à inserção comercial internacional, mas à internacionalização como um todo, vinham tomando corpo e espaço no governo desde o final da primeira década dos anos 2000.

A princípio, pode-se inferir que essa reorientação do governo brasileiro para o apoio à internacionalização, extrapolando o mero incentivo às exportações por meio de uma outrora política exclusivamente comercial de promoção, foi em grande parte liderada pelos empresários. Pois verifica-se que foram as empresas brasileiras que deram os primeiros passos e iniciaram uma busca mais robusta, e não necessariamente esparsa e/ou isoladamente, por uma inserção internacional mais ampla e comprometida como estratégia para conquistar ganhos de produtividade, competitividade e lucratividade. Diversos estudos realizados no País constataam essa movimentação (FLEURY; FLEURY, 2007; CYRINO; TANURE, 2009; FLEURY; FLEURY, 2009; CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR; BARCELLOS, 2010; BORINI *et al.*, 2010; FLEURY, 2010; VALOR, 2011; FLEURY; FLEURY, 2012). Sendo que já se pode afirmar, conforme defendido por Oliveira Junior (2009; 2010), que a internacionalização das empresas brasileiras e o seu avanço deixaram de ser um fenômeno incipiente para se tornar uma dinâmica organizada e estruturada a partir do final da primeira década do século XXI.

Os resultados dessa movimentação têm promovido impactos positivos aos seus participantes. Os quais, de acordo com Cyrino e Penido (2007, p. 79), “vêm mantendo taxas de crescimento acima da média em relação aos concorrentes domésticos e enfrentam com relativo sucesso os grandes *players* estabelecidos nos mercados internacionais em que atuam”. Ressalta-se,

además, que mesmo as empresas latino-americanas sendo consideradas entrantes tardias nos mercados internacionais (FLEURY; FLEURY, 2007; 2012), a velocidade com que as brasileiras têm se expandido internacionalmente é marco histórico importante (MELO, 2009), posicionando o Brasil como relevante e destacado mercado emergente na formação de suas multinacionais, ao lado de Índia e China.

Tais afirmações estão basicamente pautadas por dois dados relevantes, os quais estão diretamente relacionados às modalidades de inserção internacional que exigem maior comprometimento de recursos no exterior, podendo ser operacional, de suporte ou produtiva, desde que realizada via investimento direto: i) os fluxos de investimento direto brasileiro estrangeiro e a consequente formação de multinacionais brasileiras, isto é, empresas com ativos e operações que agregam valor a produtos e serviços em mercados internacionais e ii) a velocidade adquirida por esse processo recentemente, em específico a partir da primeira década dos anos 2000. Com relação à realização de investimentos diretamente no exterior, é imediatamente perceptível a sua rápida ascensão entre as décadas de 1980 e 2010. Enquanto na década de 1980 o crescimento do estoque de investimentos diretos brasileiros no exterior cresceu 4,86%, nos anos seguintes, entre 1990 e 1999, o incremento registrado foi de 21%. Todavia, dos anos 2000 a 2012, as empresas brasileiras saltam de um estoque de US\$ 51,95 bilhões, em 2000, para US\$ 232,85 bilhões ao final de 2012; uma variação positiva de 348,25% (UNCTADSTAT, 2013). A título de comparação, a evolução do estoque mundial de investimentos para o mesmo período, ainda que expressiva, foi inferior, sendo computado +193,96%. Isso ocorreu, fundamentalmente, pela expansão considerável dos fluxos de investimentos diretos brasileiros no exterior ao longo dessas três décadas. Conforme dados da Unctad, os fluxos de saída de investimentos diretos do Brasil nos anos 1980 foram de US\$ 1,7 bilhão, em média, por ano (UNCTADSTAT, 2013). Para década de 1990, esse valor atinge a cifra média anual de US\$ 7,8 bilhões, registrando, entre 2000 e 2012, crescimento de 311,66%; o que permitiu ao país atingir um valor médio de saída da ordem de US\$ 32,3 bilhões por ano, não obstante se considere, inclusive, grande retração dos fluxos no mundo entre 2008 e 2009, tendo em vista as consequências da crise econômica internacional, como ilustrado no Gráfico IV.

Gráfico IV – Evolução dos fluxos (*outward*) e estoque de investimentos diretos brasileiros no exterior, em US\$ milhões, para o período 1980 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do Unctadstat (2013).

A evolução dos investimentos diretos no exterior registrada pelo Brasil a partir do final do século XX motivou a percepção e a tomada da relevância da emergência das multinacionais brasileiras (FLEURY; FLEURY, 2007; RAMSEY; ALMEIDA, 2009; FLEURY, 2010; FLEURY; FLEURY, 2012). Como destacaram Fleury e Fleury (2012), entre os anos 1990 e 2000 é possível observar um efetivo movimento de internacionalização no Brasil, que, orientado de dentro para fora (*outward*), resultou na ascensão de multinacionais de origem brasileira de destaque internacional. Esse cenário pode ser vislumbrado a partir do mapeamento apresentado por Fleury (2010) e Fleury e Fleury (2012), o qual revela que a multinacionalização mais bem organizada e estruturada das empresas nacionais ocorre a partir dos anos 1990. Embora a empresa brasileira pioneira em operar no exterior, o Banco do Brasil, tenha iniciado tais atividades em 1941.

De acordo com o levantamento desses autores, entre 1941 e 1980, 14 empresas brasileiras iniciaram operações baseadas no exterior, em uma média de 0,36 empresa por ano. Ao longo da década de 1980, o ritmo se intensifica, assistindo-se ao surgimento de dez empresas

consideradas multinacionais - média de uma empresa por ano. Mas é a partir dos anos 1990 que se verifica um movimento mais expressivo das empresas nacionais no exterior. Para este período, foram observadas 20 empresas que iniciaram suas atividades em mercados estrangeiros, consolidando o fenômeno na década seguinte: 31 empresas multinacionais foram fundadas entre 2000 e 2010, média de 3,1 por ano. Desta forma, nota-se que, embora existam dificuldades metodológicas nesse mapeamento, como aponta Fleury (2010), é possível estimar atualmente a existência de aproximadamente uma centena de empresas multinacionais brasileiras detentoras de operações internacionais que agregam valor a produtos e serviços no e a partir do exterior. Evidentemente, quando comparado com países como a China, esse número não adquire expressividade mundial. Entretanto, dado o elevado ritmo de expansão - das 80 multinacionais brasileiras formadas até 2010, praticamente 40% surgiram nos últimos dez anos, sendo 63,75% concentradas entre 1990 e 2010 - é inequívoco a existência de um processo acentuado do crescimento dessas empresas no Brasil.

Essa inserção internacional das empresas brasileiras por meio de investimentos diretos, colimando na ascensão de suas multinacionais, dadas as suas peculiares e ritmo, acabou, na visão de Fleury e Fleury (2009), por tomar de surpresa os formuladores de políticas públicas (*policymakers*) nacionais. Por conseguinte, as reações e respostas do governo brasileiro não foram imediatas; começaram a emergir gradativamente, ainda que de maneiras difusas, esparsas e pouco explícitas publicamente. É recente a internalização desse tema na agenda governamental brasileira de maneira mais bem organizada e direcionada, sendo o seu aprofundamento acompanhado da expansão internacional das empresas brasileiras. Não por acaso, como corrobora Sennes e Mendes (2009), séries de sinais do governo brasileiro têm indicado apoio cada vez maior à internacionalização de empresas nacionais. O que suscita, em âmbito nacional, o início de amplo debate público acerca da existência, formato e implementação de políticas governamentais direcionadas a incentivar e dar suporte à inserção internacional empresarial brasileira em modalidades de maior complexidade e comprometimento de recursos no exterior.

Na esteira desse processo, ainda que com reações contrárias de alguns setores da sociedade civil e de algumas entidades de classe (ILHA, 2011; DETAQ-CD, 2011), órgãos do executivo, tais como o Ministério das Relações Exteriores (MRE), o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e o Ministério da Fazenda (MF), assim como outros vinculados, destacadamente o Banco Nacional de Desenvolvimento

Econômico e Social (BNDES), Banco do Brasil (BB) e a Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Estes vêm anunciando medidas de apoio à internacionalização nos últimos tempos, as quais, conquanto majoritariamente provenientes e derivadas das políticas comerciais de apoio às exportações e das políticas industriais e tecnológicas ora em curso, já esboçam inclinação a uma organização mais clara e estruturada do que pode ser considerado o desenho formal de uma política de apoio à internacionalização no País. Os marcos institucionais que evidenciam e ilustram claramente a marcha nessa direção, em entendimento mais abrangente da internacionalização – ou seja, não meramente comercial -, encontram-se no *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras*, patrocinado e divulgado pela Secretaria-executiva da Câmara de Comércio Exterior (Camex), em 2009, e o *Plano Brasil Maior 2011/2014*, anunciado pela Presidência da República no ano de 2011.

O *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras* é um documento analítico-conceitual cujo empenho em sua formulação foi direcionado para entender e mapear conceitualmente o fenômeno da internacionalização de empresas, tornando-se o “marco inaugural” do “debate para consolidar uma posição do Governo Federal [...] a fim de preparar o ambiente para interlocução qualificada com o setor privado e construir a agenda de ações em coordenação entre governo, meio empresarial e academia” (CAMEX *et al.*, 2009, p. 9). Contribuindo assim¹ na elaboração de propostas de políticas governamentais que facilitem o processo de inserção internacional das empresas brasileiras. Para isso, elaborou-se a análise de três questões consideradas chave: i) os principais motivos de uma empresa se internacionalizar, ii) as experiências de outros países e iii) os papéis assumidos pelos seus governos.

A conclusão desenvolvida no documento suscitou pontos que ratificaram a internacionalização de empresas como fenômeno em pleno curso no cenário econômico atual, que, não somente ocorre de diversas formas, como também, em muitos casos, sem incentivo governamental. As empresas não esperam – e nem têm condições de esperar – que os seus governos sejam facilitadores dessa estratégia (CAMEX *et al.*, 2009). Porém, o entendimento dado em suas conclusões é que a expansão internacional empresarial é fato inegável e inexorável, e, neste contexto, “as empresas brasileiras ainda buscam o aperfeiçoamento para atuar globalmente em condições de igualdade” com outros *players*. Logo, assumiu-se, nesse *Termo de Referência*, que governo brasileiro deve “estabelecer o equilíbrio na atuação das

políticas públicas para fomentar o desenvolvimento na sua plenitude”, cabendo a si, consciente da dimensão do fenômeno da internacionalização, o papel de elaborar “estratégias adequadas que permitam transformar as oportunidades em benefícios efetivos para o país”, criando “condições de competitividade para que as empresas brasileiras alcancem voos mais longos e duradouros” (CAMEX *et al.*, 2009, pp. 27-28). Dessa forma, o documento explicita não apenas o reconhecimento do processo de internacionalização das empresas brasileiras ora em curso, mas de seus vínculos com o desenvolvimento do País; por conseguinte, vislumbrou-se tal fenômeno como objeto de políticas governamentais, porque um problema de interesse nacional.

Interessante destacar que o debate teórico-conceitual suscitado pelo *Termo de Referência* não se encerrou em si mesmo, provocando desdobramentos em outras agendas e marcos institucionais, como pôde ser observado no *Plano Brasil Maior 2011/2014*. Elaborado sob mandato da presidente Dilma Rousseff, o *Brasil Maior* é considerado uma nova política de incentivo e fortalecimento da indústria nacional brasileira, estendida, inclusive, para o setor de comércio e serviços; apresentando-se como uma continuidade da Política de Desenvolvimento Produtivo, vigorada no País entre 2008 e 2010. Um dos pontos de destaque do *Plano Brasil Maior* é que seu marco estratégico abarca a questão das políticas de apoio à internacionalização de maneira mais explícita, mesmo que comedidas em seus termos. Afinal, o tema da internacionalização de empresas via investimentos diretos, no Brasil, ainda não é consenso em todos os setores da sociedade como um problema público objeto de políticas governamentais (ALEM; CAVALCANTI, 2005; ILHA, 2011; DETAQ-CD, 2011).

No texto do Plano, organizado em torno de cinco diretrizes setoriais, a Diretriz Setorial 4 expressa o que se espera acerca da inserção internacional das empresas brasileiras, cuja dissertação particularmente assume a diversificação das exportações (mercados e produtos) e a internacionalização corporativa como pretensões, colocando como objetivos do Governo Federal: i) “a promoção de produtos manufaturados de tecnologias intermediárias e de fronteiras intensivos em conhecimento”, ii) o “aprofundamento do esforço de internacionalização de empresas nacionais líderes em commodities para empresas líderes com capacidade de diferenciação de produto, agregação de valor e acesso a novas tecnologias” e o iii) “enraizamento de empresas estrangeiras objetivando a instalação de centros de P&D no país para a adoção das melhores práticas produtivas” (BRASIL, 2011, p. 16).

A análise dessas diretrizes propostas pelo *Brasil Maior*, ao que se pretende um novo marco institucional de políticas públicas no devir do governo Rousseff, permite marcar um momento importante na trajetória das políticas governamentais brasileiras de apoio aos negócios internacionais das empresas nacionais. Afinal, ao se analisar os dois mais recentes e importantes documentos governamentais acerca do tema, tanto o seu marco teórico, o *Termo de Referência*, quanto estratégico, o *Brasil Maior*, é possível verificar um movimento que evidencia, de forma cada vez mais explícita e deliberada, que o apoio à inserção internacional empresarial brasileira passa a compor a agenda estratégica nacional do Brasil, tornando-se problema público, logo objeto de políticas governamentais. Desse modo, rompe-se com a preponderância das exportações como a única e primordial estratégia apoiada em detrimento de outras de inserção internacional, uma vez que é incorporada a ideia de internacionalização em todas as suas formas e modalidades. Ademais, cabe salientar, que a sinalização do governo brasileiro em apoiar a internacionalização de suas empresas nacionais não ressalta somente a opção por essas políticas, mas, sobretudo, o direcionamento desejado, com a divulgação de diretrizes quanto ao padrão de inserção internacional pretendido ao País. Pois, como observado em seus documentos, e particularmente nas diretrizes do *Plano Brasil Maior*, são aduzidas as empresas brasileiras preferidas para serem incentivadas e apoiadas para ganhar os mercados estrangeiros (inserção de “dentro para fora”), assim como as empresas estrangeiras que serão incentivadas para se instalar e atuar no mercado nacional (inserção “de fora para dentro”).

Diante do teor divulgado pelos marcos institucionais de políticas públicas dos governos brasileiros, em trajetória reconstituída desde o mandato do presidente Collor de Mello até o atualmente exercido pela presidente Dilma Rousseff, pode-se concluir que constantes esforços governamentais estão sendo historicamente realizados no país, cujos direcionamentos a partir da virada para o século XXI, em maior e menor grau, parecem lançar luz a duas questões específicas e vinculadas: i) a tomada dos negócios internacionais como problema público associado às estratégias de desenvolvimento econômico nacional e ii) as diretrizes para intervenção e participação do governo neste fenômeno em particular. No primeiro caso, verificou-se, ainda no governo Collor de Mello, a opção por considerar os negócios internacionais como questão pertinente ao crescimento da economia brasileira. Tal ponto foi aprofundado durante os mandatos do presidente Fernando Henrique Cardoso, em que não apenas reformas institucionais no comércio exterior brasileiro foram extensamente promovidas, mas planos e ações formulados para intervenção direta e indireta do governo

nesse tema e em seu ambiente. Contudo, ressalta-se que nesse período o viés de análise e a tomada dos negócios internacionais na agenda pública eram totalmente empenhados nas exportações. Dessa forma, toda organização e esforços governamentais eram direcionados à promoção das exportações, tomando-as como problema público, o que culminou no desenho de políticas comerciais mais ativas, tanto em âmbito instrumental e organizacional (com incentivos, mecanismos e organização apoiadoras) quanto político (negociações internacionais). Em comunicação simbólica que sintetiza tal direcionamento do governo brasileiro à época, encontra-se a expressão de efeito utilizada pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, que, em 2001, ao anunciar a suas medidas para o comércio exterior, proclamou: exportar ou morrer! (DAMIANI, 2001).

Durante os dois governos subsequentes, do presidente Luís Inácio Lula da Silva e da presidente Dilma Rousseff, houve a intensificação dessa agenda, no toar de se considerar as exportações, particularmente o seu incremento e diversificação, problema público central. Entretanto, foi na passagem do governo Lula da Silva para o de Dilma Rousseff que a inserção internacional de empresas brasileiras, em uma nova reformulação do problema público objeto de políticas governamentais em negócios internacionais, migrou, de maneira mais explícita, da exclusividade de uma agenda comercial para uma de internacionalização. Em evolução gradativa, o governo Rousseff começou a se movimentar para internalizar e institucionalizar a internacionalização no plano federal. A qual foi iniciada timidamente pela *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior* no devir do governo Lula, porque já manifestava no País as dificuldades de se justificar outras modalidades de inserção internacional empresarial como problema público, dados os seus ganhos serem socialmente mais difusos do que aqueles provenientes das exportações (ALEM; CAVALCANTI, 2005).

Marco relevante desse processo fora, como observado, o *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras*, cujos esforços de realização e conteúdo parecem inclinar para um empenho oficial de constituição da legitimidade social da adoção de uma política governamental para apoiar empresas a se internacionalizarem, isto é, a qualificação, a análise e o convencimento público por parte dos governos e dos setores privados aos demais grupos da sociedade civil da importância atual de realizar esse tipo de estratégia e política, tomando a internacionalização como problema público. O resultado dessas empreitadas apareceu nas diretrizes do *Plano Brasil Maior*, especificamente em sua Diretriz Setorial 4, cujo eixo são os negócios internacionais, em momento que uma política

essencialmente industrial incorpora contundentemente a questão dos negócios internacionais de empresas brasileiras além das exportações, bem como não considera apenas, única e exclusivamente, a sua direção de saída, mas também de entrada, via atração de investimentos diretos estrangeiros.

3.1.1 A atual política governamental brasileira de apoio à internacionalização: origens, diretrizes e instrumentos

O período recente da história política do Brasil, particularmente a virada para a primeira década dos anos 2000, apresentou uma guinada no tratamento dos negócios internacionais por parte do governo brasileiro: a internacionalização de empresas nacionais passou a ser tomada, de maneira mais explícita, como um problema público, sendo objeto de políticas governamentais no âmbito de uma estratégia nacional de desenvolvimento – papel que antes era dado apenas às exportações. Por conseguinte, as políticas comerciais de apoio às exportações passaram a ser incrementadas, e um novo escopo político considerado, que, articulado com políticas industriais e tecnológicas, pode ser tratado e assumido como o desenho, ou ainda um esboço, de uma política governamental de apoio à internacionalização; em que são incorporadas todas as suas formas e modalidades de inserção internacional, bem como direcionamento.

Na esteira desse processo, marcos institucionais e normativos foram elaborados, com destaque e centralidade atual para o *Plano Brasil Maior 2011/2014*, os quais propuseram diretrizes para os negócios internacionais brasileiros. Entre eles, atualmente ganham relevância as seguintes linhas gerais: i) inserção internacional de empresas nacionais, principalmente as de micro, pequeno e médio portes em cadeias globais de valor, seja pelas exportações, relações contratuais e/ou investimentos diretos, ii) diversificação das exportações brasileiras, tanto para setores mais intensivos em tecnologia, quanto em número de mercados de destino, iii) formação de empresas brasileiras de porte e competitividade internacionais, que sejam *globals players* de seus respectivos setores, iv) atração de investimentos estrangeiros em atividades de maior valor agregado para a economia nacional e v) melhoria de posicionamento da marca Brasil, como país de origem (CAMEX *et al.*, 2009; BRASIL, 2011).

Para promover tais resultados na inserção internacional das empresas brasileiras, diversos instrumentos e mecanismos foram desenvolvidos e outros aperfeiçoados, com objetivo de munir os órgãos governamentais e seus vinculados de meios de intervenção capazes de promover a consecução das diretrizes propostas no esboço do que pode ser assumido como uma política governamental de apoio à internacionalização. Avulta-se, de imediato, a tomada ou ainda delineamento de uma política governamental brasileira de apoio à internacionalização, e não a sua apresentação formal. Fundamentalmente pelo fato de que as suas diretrizes, mecanismos e instrumentos ora considerados, assim como a sua condução, embora possuam um referencial normativo, como o *Termo de Referência* elaborado pela Camex, ou diretivo, como o *Brasil Maior*, ainda não existem sob uma institucionalidade oficial de tal denominação, divulgada sob documento único, consolidado e chancelado. Desse modo, o seu escopo de direcionamento e atuação é dado basicamente pela apreensão de diretrizes, instrumentos, mecanismos e ações realizados por órgãos do executivo federal, no caso Ministérios, particularmente o MDIC e o MRE, e de outros vinculados, em que se destacam a Apex-Brasil, o BNDES e o Banco do Brasil, em suas respectivas participações no tema e a partir de outras correlatas, como nas políticas industriais e tecnológicas sinérgicas. Assume-se, então, a possibilidade de se caracterizar no Brasil movimentos e decisões em âmbito governamental que formam uma política de apoio à internacionalização, que, mesmo que ainda não consolidada num único marco institucional, já é realizada de fato, por meio de ações ora articuladas, ora isoladas, de órgãos do executivo federal e vinculados.

Tal percepção acerca de uma política governamental brasileira de apoio à internacionalização fica evidente quando os instrumentos, mecanismos e ações instituídos a partir das diretrizes que dissertam sobre os negócios internacionais dos principais programas e políticas nacionais são enquadrados nas dimensões analíticas da tipologia de políticas governamentais de apoio à internacionalização proposta. Conforme desenvolvido no item 2.4.1, “Políticas governamentais de apoio à internacionalização: natureza, escopo e dimensões analíticas” da presente tese; cujas dimensões são: i) apoio informacional, assistência técnica e outras orientações, ii) criação de *comfort zone*, iii) instrumentos fiscais e tributários, iv) instrumentos de mitigação de risco, v) instrumentos de financiamentos e vi) acordos internacionais.

3.1.1.1 Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações

O processo de internacionalização, pelas suas características de comportamento estratégico, demanda das empresas uma série de atividades de prospecção informacional. Em grande parte motivada para analisar os mercados pretendidos, estas atividades permitem, em primeiro momento, a escolha de destino e dos modos e formas de operação, e, posteriormente, sustentar a decisão do posicionamento a ser adotado. Escolhidos tais pontos, normalmente se segue o planejamento de promoção comercial, orientado à confirmação das informações prospectadas e analisadas, bem como ao início de relacionamentos, sejam nos destinos ou nas origens, a depender do direcionamento do envolvimento internacional realizado. Tais etapas são relevantes, porque são ações que constituem ativos informacionais fundamentais para controlar e reduzir riscos e incertezas inerentes à internacionalização. Não por acaso, normalmente as empresas desenvolvem essas pesquisas e ações por conta própria ou por meio da contratação de terceiros, tais como consultorias especializadas, o que, de certa forma, restringe tais necessidades a poucas empresas, tendo em vista os seus altos custos.

Diante desse contexto, os governos que decidem por incentivar o processo de internacionalização de suas empresas nacionais buscam criar instrumentos e mecanismos que munam as empresas de informações necessárias sobre as dimensões técnicas e de mercados atinentes ao envolvimento internacional, prestando apoio e assistência por meio de capacitação e inteligência de mercado, auxílio à promoção comercial e suportes que não são apenas informacionais, mas também financeiros. O governo brasileiro atua nessa frente, e atualmente promove apoio informacional, assistência técnica e outras orientações pertinentes aos negócios internacionais de empresas brasileiras, por meio de dois órgãos, básica e principalmente: a Apex-Brasil e o Departamento de Promoção Comercial e Investimento do Ministério das Relações Exteriores (DPR/MRE). Nesse quesito, sobressaem-se, também, as participações em feiras, missões comerciais, visitas técnicas e rodadas de negócios. Ações que são normalmente organizadas e realizadas tanto pela Apex-Brasil quanto pelo Itamaraty, articulados ou não, e cuja participação do empresariado não apenas é incentivada por esses órgãos, como também o são constantemente acompanhados e apoiados.

O órgão mais atuante, porque mais próximos das empresas, nesse caso, em específico, é a Apex-Brasil. No escopo de atuação da Agência, incluem-se constantes ações de sensibilização do empresário brasileiro, bem como forte atuação com entidades de classe setoriais, o que

ocorre principalmente por meio de seus Projetos Setoriais (PS) – que atualmente já contam com 81 de setores e 13 mil empresas por todo o País, além de uma equipe fixa de assistência, suporte e informação em inteligência comercial em sua sede, em Brasília (APEX-BRASIL, 2013a). Dentre os seus serviços nesse tema, incluem-se: i) estudos e análises de mercados “que visam orientar as empresas e os parceiros em relação às melhores oportunidades para os seus negócios internacionais” e ii) qualificação empresarial, que ocorre por meio de “capacitações, consultorias e assessorias com objetivo de incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas, preparando-as para os desafios do mercado internacional” (APEX-BRASIL, 2013a, p. s/n). Destacam-se, ainda, nos serviços correlatos oferecidos pela Apex-Brasil, os cursos no âmbito dos Projetos Setoriais, como o Projeto de Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), voltados para capacitar empresários em negócios internacionais, ao mesmo tempo em que oferecem, por meio de técnicos da Agência, consultoria técnico-gerencial às empresas participantes em áreas tais como: estratégia, marketing, vendas, capital humano, finanças e pessoas (APEX-BRASIL, 2013a).

O Gráfico V apresenta a evolução do número de eventos realizados por esta Agência em promoção comercial, no Brasil e no exterior, que inclui participação em feiras, missões e rodadas de negócios. De acordo com os dados apresentados pela Apex-Brasil (2010; 2011; 2012; 2013b), entre 2009 e 2012 foram realizados, em média, 1.009 eventos/ano em promoção comercial. Destaca-se que para todos os anos de contas publicamente prestadas, a Agência superou as suas metas de eventos de promoção previstas. Em média, os seus eventos realizados anualmente foram 38,40% superiores aos previstos em seu planejamento. Desta forma, o número de eventos realizados migrou de 842, em 2009, para 1.275, em 2012, registrando uma evolução positiva de 51,43% para o período. Revela-se, com isso, um aumento das ações de promoção da Apex-Brasil, ainda que em cenário de redução da base exportadora brasileira após 2008 (Gráfico II), motivada, entre outros fatores, pelas consequências dos efeitos crises e câmbio no País. Tal fato está computado e perceptível nos dados da Agência, os quais indicam que, entre 2010 e 2012, o número de empresas apoiadas foi reduzido em 7,09%, saindo de 13.362, em 2010, para 12.414, em 2012 (APEX-BRASIL, 2013b).

De toda maneira, pode-se inferir que essas ações da Apex-Brasil, via eventos de promoção e de capacitação, podem ter promovido a sustentação de volumes de exportação já conquistados para alguns mercados, bem como a inserção em outros, e, de certa forma, também podem ter

iniciado a preparação de empresas neófitas em negócios internacionais para, posteriormente, envolverem-se internacionalmente.

Gráfico V – Evolução do número de eventos de promoção comercial previstos *versus* realizados pela Apex-Brasil para o período 2009 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Apex-Brasil (2010; 2011; 2012; 2013b).

Soma-se aos trabalhos da Apex-Brasil a atuação do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos do Itamaraty. Embora em ações menos próximas dos empresários, são por certo relevantes. As suas formas de atuação em apoio informacional e assistência técnica ocorrem, basicamente, por meio de dois tipos de plataformas: uma virtual, outra física. Na virtual, encontra-se o site Brasil Global Net (www.brasilglobalnet.gov.br), que disponibiliza aos empresários brasileiros diversas ferramentas de pesquisa de mercado, assim como informações sobre feiras internacionais, glossários e pesquisas acerca da internacionalização de empresas. Trata-se, portanto, de um ponto focal de apoio informacional virtual às empresas brasileiras em assuntos de negócios internacionais. Na plataforma física, cinco instâncias do Departamento são importantes, sendo quatro baseadas no Brasil e outra no exterior.

No Brasil, situam-se a Divisão de Inteligência Comercial (DIC), a Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC), a Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG) e a

Divisão de Investimentos (DINV); que são responsáveis por munir o Ministério de informações técnicas e estratégicas sobre mercados estrangeiros, bem como dar suporte a todas as atividades diplomáticas na área. Já no exterior, o Departamento de Promoção Comercial e Investimentos é responsável por 101 Setores de Promoção Comercial, conhecidos como Secoms, os quais, instalados em postos estratégicos nos cinco continentes, localizam-se atualmente em 80 países (MRE, 2013). Os Secoms são pontos estratégicos de apoio informacional, uma vez que, situados nos mercados de destino, facilitam o contato com governos e setores privados locais, além de auxiliar os empresários em missões comerciais, visitas técnicas e eventos internacionais.

Com isso, o Itamaraty, por meio de sua estrutura organizacional, mesmo que um pouco mais distante do cotidiano empresarial, porque basicamente baseado no exterior e em ações diplomáticas de Estado, tem promovido participação muito importante no tema de assistência técnica e informacional em negócios internacionais, principalmente no que concerne a informações mais específicas e de difícil acesso no estrangeiro, da mesma forma que no acompanhamento em negociações e missões comerciais.

3.1.1.2 Criação de *comfort zone*

O envolvimento internacional das empresas, conforme argumentado por Hymer (1976) e desenvolvido no item 2.2 desta tese, “Internacionalização de empresas: abordagens e interpretações do fenômeno”, pressupõe, de imediato, a existência de um passivo, resultado da desvantagem de ser estrangeiro (*liability of foreignness*). Mas este não é o único. Dentre os custos do processo de internacionalização, também se encontra outro tipo de desvantagem: a de ser recém-chegado (*liability of newness*), que não é desprezível, e, se não considerada e controlada, pode prejudicar consideravelmente a instalação no exterior e o início dos retornos pretendidos, aumentando os custos de oportunidade da estratégia encetada.

Primeiramente tratado por Stinchcombe, em 1965, o conceito de desvantagem de ser recém-chegado (*liability of newness*) está diretamente vinculado à ideia de que as empresas novas sofrem riscos maiores de fracasso diante das empresas mais velhas, uma vez que: i) dependem da cooperação com desconhecidos, ii) ainda não adquiriam legitimidade e iii) não têm condições imediatas de competir, efetivamente, com aqueles já estabelecidos. No contexto da

internacionalização, como bem observaram Cyrino e Penido (2007) ao resgatarem as ideias de Stinchcombe (1965), a desvantagem de ser recém-chegado está associada aos custos de ser novo em um mercado estrangeiro, tendo em vista não apenas os desembolsos e investimentos iniciais que deverão ser amortizados, mas também aqueles relacionados às curvas de aprendizagem e de experiência local, que ainda deverão ser construídas no contexto da concorrência vigente com empresas que já o fizeram. Nesses termos, Strodmskyte, Dai e Hauge (2012) propõem, após revisão de estudos sobre o tema, que a formação de alianças e a imersão em redes de relacionamento são fundamentais para reduzir os impactos decorrentes da desvantagem de ser recém-chegado, uma vez que podem “emprestar” legitimidade e acesso a recursos que facilitam a aceleração da internalização e a superação desses custos no tempo.

Não por acaso, dado que a desvantagem de ser recém-chegado (*liability of newness*) tem sido tratada nos estudos de internacionalização como algo diretamente vinculado à inserção internacional direcionada de dentro para fora (*outward*), seja em sua via comercial, contratual e/ou por investimento, os instrumentos governamentais para auxiliar a redução de seus custos têm ocorrido por meio da criação de *comfort zones* no exterior. O qual representa um ponto de apoio que concentra diversos serviços de assistência, suporte, consultoria e relacionamento no exterior, com objetivo de transferir credibilidade às suas empresas, porque habilitado a utilizar a chancela governamental oficial, bem como potencializar contatos com *stakeholders* relevantes, e, por fim, auxiliar no rápido entendimento do contexto institucional local. Dessa forma, normalmente tais *comfort zones* são entendidas e consideradas como instituições promotoras de *soft landing* no destino; ou seja, instituições redutoras dos custos associados às desvantagens de ser recém-chegado.

O governo brasileiro realiza esse tipo de suporte em negócios internacionais às empresas brasileiras no exterior, o que atualmente ocorre por meio da Apex-Brasil. O início desse tipo de ação foi dado quando da expansão física da Agência para mercados considerados prioritários de destino, em processo desencadeado a partir de sua revisão estratégica, na virada de 2006 para 2007. Tal estratégia foi um consequente desdobramento do incremento das exportações brasileiras apoiadas pela Apex-Brasil, do qual se verificou a necessidade de um espaço físico de apoio no exterior, voltado a dar suporte às atividades comerciais das empresas. Nesse contexto, foi desencadeada a criação de Centros de Distribuição da Agência

no exterior, sendo o de Miami, nos Estados Unidos, o primeiro a ser instalado, em maio de 2005.

O estabelecimento de centros de distribuição pela Apex-Brasil decorreu das diretrizes da *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior*, no curso de implantação de uma estratégia para promover a internacionalização competitiva das empresas nacionais por meio da eliminação de intermediários comerciais. Buscava-se aproximar a produção nacional dos consumidores estrangeiros a partir do destino, permitindo preços mais competitivos. Dessa forma, os Centros de Distribuição se constituíram em espaços físicos de estocagem, pensados para agilizar a entrega dos produtos e proporcionar maior capacidade de resposta das empresas em atividades de pós-venda. Nesse modelo, após o de Miami, a Apex-Brasil ainda inaugurou os Centros de Lisboa (Portugal), Frankfurt (Alemanha), Dubai (Emirados Árabes) e Varsóvia (Polônia).

Contudo, após revisão do portfólio de serviços e ações da Apex-Brasil entre 2007 e 2010, motivada, em grande parte, pelo novo cenário nacional e internacional do processo de internacionalização, a Agência mudou o seu foco de atuação nos mercados de destino: passou a adotar um novo modelo de gestão por processos, que reorganizou todo o seu *modus operandi* de trabalho, da mesma forma que expandiu as suas ações para além da inserção comercial internacional via exportações, passando a também estimular o avanço das empresas para fases de maior envolvimento e comprometimento de recursos no exterior. Nesse toar, não apenas se dedicou às relações contratuais e aos investimentos diretos brasileiros no exterior, mas à atração de investimentos estrangeiros ao Brasil (REPEZZA, 2009). Logo, ao optar por promover uma inserção internacional mais agressiva das empresas brasileiras a partir do e no exterior, a Apex-Brasil reconfigurou os papéis de seus Centros de Distribuição. Notou-se que o modelo em curso, apenas voltado à facilitação comercial, não era o mais adequado para os novos fins estratégicos da Agência; ocasião em que se abandonou o conceito de Centros de Distribuição para se adotar o de Centros de Negócios.

Os Centros de Negócios da Apex-Brasil surgiram como um importante braço da Agência no exterior, particularmente no seu novo marco estratégico de internacionalização e de gestão estratégica de mercados. Diferentemente da ideia de centro de distribuição, os Centros de Negócios iniciaram uma nova frente de ações no exterior, as quais cobriram inicialmente os trabalhos de relações públicas com atores-chave do processo de instalação local, para,

posteriormente, assumirem o papel de plataformas de acesso aos mercados internacionais considerados estratégicos. Atualmente, em sua forma mais bem acabada, os Centros de Negócios oferecem amplo portfólio de serviços e apoio à internacionalização de empresas brasileiras, tornando-se um *one stop point* informacional, jurídico, administrativo, relacional e físico, considerado um promotor de *soft landing*, uma vez que são pontos focais de uma rede de negócios da Apex-Brasil no exterior que propiciam maior capilaridade e customização ao seu atendimento e às suas ações.

Por meio desses Centros, as empresas brasileiras têm à sua disposição serviços de atendimento individual para instalação local, inteligência comercial e promoção de negócios, os quais são caracterizados por intensas trocas de informações entre os mercados de origem e destino e entre agentes-chave estrangeiros e empresas nacionais e internacionais. Para instalação local, por exemplo, os Centros de Negócios provêm serviços administrativos e jurídicos, assim como espaço físico, para que as empresas entrantes tenham a sua instalação e operação em seus mercados-alvo facilitada. Compõem esse portfólio os serviços de telefonia, internet, correios, secretariado, estação de trabalho, assistência jurídica, entre outros, com custos extremamente competitivos. Ademais, por utilizar o Centro, as empresas brasileiras ainda contam com serviços e relatórios de inteligência de mercado mais customizados às suas demandas, além da possibilidade de trabalhos de promoção comercial, como visitas técnicas e missões, organizadas nas pontas de destino, o que aumenta consideravelmente a escolha de parceiros mais bem alinhados com os interesses das empresas entrantes, assim como do fortalecimento de uma rede de interação, porque constante e perene no local.

Com foco nesse modelo de Centros de Negócios, praticamente o de subsidiárias estratégicas da Apex-Brasil para relacionamento, serviços e ações no e a partir do exterior, a Agência conta, nos dias atuais, com oito deles, a saber: Miami e São Francisco (Estados Unidos), Dubai (Emirados Árabes), Luanda (Angola), Havana (Cuba), Pequim (China), Bruxelas (Bélgica) e Moscou (Rússia); os quais, de acordo com dados divulgados pela Agência, garantiram auxílios customizados a 272 empresas brasileiras em 2012 (APEX-BRASIL, 2013b). Importante frisar, todavia, que nem todo portfólio de serviços é encontrado em todos os Centros. Afinal, cada Centro de Negócios, até pela sua natureza estratégica, empenha-se nas vocações e necessidades de seu mercado de destino. Por exemplo, enquanto o de Miami é fortemente focado em instalação local e acesso a mercados, o de Bruxelas é mais político e voltado às negociações, sendo, o de Pequim, direcionado à inteligência e promoção,

preponderantemente. De toda forma, o que se pode concluir é que os Centros de Negócios da Apex-Brasil são estruturas estrategicamente relevantes, que formam um *comfort zone* nos países de destino, facilitando o ingresso de empresas brasileiras no e a partir do exterior.

3.1.1.3 Instrumentos fiscais e tributários

Os instrumentos fiscais e tributários são mecanismos historicamente tradicionais de incentivo aos negócios internacionais, sendo normalmente instituídos por meio de renúncia, suspensão, redução, isenção ou restituição de tributos nacionais exigidos nas operações comerciais, produtivas e/ou de faturamento (renda), quando estas forem realizadas exclusivamente para o exterior, nele ou a partir dele. No Brasil, tais incentivos remontam o final da década de 1950, suscitados como um mecanismo de complementação dos expedientes cambiais utilizados pelo governo brasileiro para reduzir o viés anti-exportador propiciado pela Política de Substituição das Importações ora em voga (PINHEIRO *et al.*, 1993). A sua adoção pelo governo se iniciou pela promoção das exportações, no âmbito de uma política comercial de incremento das exportações de manufaturados, cujo marco inaugural ocorreu em 1964, quando da divulgação do Programa de Ação Econômica do Governo 1964-1966. Na ocasião, o Ministério do Planejamento entendia que:

[...] as falhas apontadas em nossa política de comércio exterior e industrialização estão a exigir providências urgentes, com vistas à sua correção, sem o que não seria possível recuperar o ritmo de desenvolvimento econômico alcançado em anos recentes. Sendo hoje difícil comprimir a propensão média a importar, é indispensável para aquele fim, que se dê incremento às nossas exportações [...]. Em particular, impõe-se grande esforço de exportações de produtos industriais, o qual, além de contribuir diretamente para reduzir o “déficit” potencial do balanço de pagamentos, assegurará condições de maior eficiência para o parque industrial, ao proporcionar-lhe as economias de escala, que resultarão do maior volume de produção. (MINIPLAN, 1964, pp. XV-9, *apud* PINHEIRO *et al.*, 1993).

Nesse contexto, elaborou-se um pacote de incentivos às exportações que, à época, fora dado primeiramente pelos incentivos fiscais e financeiros, para, mais tarde, no final do século XX, adquirir maior robustez e escopo temático e instrumental para outras frentes e horizontes, como analisado anteriormente.

Nesses termos, no ano de 1964, o governo adotou medidas historicamente relevantes no âmbito fiscal para a promoção das exportações de manufaturados, conforme revelado pela Figura XVII, dentre os quais se destacaram a implementação do Regime Aduaneiro Especial

de *Drawback* – o qual, ainda que já previsto na Reforma Tarifária de 1957, estava sem regulamento - e a isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), que, em 1967, também se estendeu ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM); com evidência para o fato de que, em ambas as isenções, os exportadores também poderiam se beneficiar da manutenção dos créditos fiscais relativos a impostos sobre os insumos que fossem utilizados em processos produtivos de bens exportados (PINHEIRO *et al.*, 1993). Posteriormente, também foram instituídos: o crédito-prêmio do IPI e do ICM; a exclusão do lucro auferido nas exportações para base de cálculo do Imposto de Renda (IR); e o programa Befiex, criado para manutenção das isenções já existentes durante projetos de longo prazo (PINHEIRO *et al.*, 1993).

Entretanto, conforme apontaram Pinheiro *et al.* (1993), a maior parte destes instrumentos fora extinguida pelo governo Collor de Mello, dentre os quais se avultaram o Befiex e a base de cálculo diferenciada para o IR de exportadores – naquele momento, o principal incentivo que se manteve foi o *Drawback*. Com isso, os instrumentos fiscais só voltaram novamente às políticas comerciais no ano de 1992, por ocasião da implantação da Política Ativa de Comércio Exterior (PACE), para, nos anos seguintes, governo a governo, serem aperfeiçoados e estendidos, sem a sua retirada da agenda política.

Figura XVII – Evolução dos instrumentos fiscais e tributários de incentivos às exportações no Brasil de 1964 a 1990

Ano	Instrumentos
1964	Criação do <i>Drawback</i>
1967	Estabelecimento da isenção do ICM para produtos manufaturados
1969	Criação do crédito-prêmio do IPI
1970	Criação do crédito-prêmio do ICM
1971	Instituição da exclusão da base de cálculo do IR auferido nas exportações
1972	Criação do Befiex
1979	Suspensão da concessão de crédito-prêmio do IPI, dado acordo GATT
1981	Reestabelecimento do crédito-prêmio do IPI com alíquota de 15%
1995	Extinção do crédito-prêmio do IPI
1990	Extinção do Befiex

Fonte: elaborado pelo autor a partir de PINTO *et al.* (2008).

Atualmente, o entendimento adotado pelo governo brasileiro é o de que os incentivos fiscais e tributários são essenciais, uma vez que possibilitam reduzir o custo final dos produtos exportáveis, tornando-os mais competitivos, porque deixa de incorporar em seu preço a carga tributária nacional (BANCO DO BRASIL, 2013); ou seja, evita-se a exportação de impostos. O princípio que se adota, nesse caso, é o da tributação no país de destino, cujo entendimento é o de que o produto deve ser tributado no destino e não em sua origem. Assim, todas as exportações de bens podem ser desoneradas dos tributos nacionais, da mesma maneira que os seus créditos pertinentes restituídos. Dessa forma, os principais incentivos fiscais em vigor no Brasil para bens exportados, válidos em todo território nacional, são: i) isenção do pagamento de IPI, ii) não incidência do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), iii) manutenção dos créditos fiscais de IPI e ICMS relativos à compra de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem efetivamente utilizados no processo produtivo de bens destinados à exportação, iv) isenção do pagamento da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e da Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS), v) crédito presumido do IPI às empresas produtoras e exportadoras para ressarcimento das contribuições para Cofins e Contribuição para o Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP) que incidiram sobre as compras de insumos nacionais que foram utilizados no processo produtivo de bens exportados, vi) redução a zero da alíquota do IR incidente sobre remessas para o exterior destinadas exclusivamente para o pagamento de despesas de pesquisas de mercado e de outras decorrentes de promoção comercial, tais como participação em feiras, exposições e eventos, assim como para propaganda e contratação de profissionais para serviços correlatos, vii) Regime Aduaneiro Especial de *Drawback*, que permite a isenção ou suspensão dos tributos devidos na nacionalização, a saber, Imposto de Importação (II), IPI, ICMS (em alguns casos), entre outros, que incidam em matérias-primas, insumos e componentes importados destinados à produção de bens exportados (BANCO DO BRASIL, 2013), viii) Regime Aduaneiro Especial de Entrepasto Industrial sob Controle Informatizado (Recof), que autoriza a empresa de setores específicos, qualificada e habilitada para este regime, importar ou adquirir no mercado interno, com suspensão do pagamento dos tributos e sob controle aduaneiro informatizado, mercadorias utilizadas na industrialização de produtos destinados à exportação ou ao mercado interno, desde que atendidas as normativas de concessão da Receita Federal do Brasil, nos termos da Instrução Normativa nº 1.297/12 e suas alterações (RFB, 2013), e, por fim, ix) outros de menor expressão e/ou uso.

Por outro lado, embora estes incentivos às exportações ainda sejam os mais debatidos e utilizados no Brasil, certa atenção também tem sido dada pelo governo brasileiro àqueles direcionados a reduzir a carga tributária incidente sobre as importações, inclusive os que não necessariamente estejam vinculados às exportações, como exigem o *Drawback* e o RECOF (em grande parte dos casos), por exemplo. Em outras palavras, são incentivos fiscais que privilegiam o direcionamento de entrada, via importações, sem compromisso exportador diretamente vinculado. A justificativa governamental para a implementação destes incentivos normalmente se respalda na competitividade e modernização, por meio da redução de custos operacionais e, obviamente, tributários. De toda maneira, as suas restrições são maiores e extremamente específicas, em que são previstas mais exceções do que regras. Dentre os principais em vigor no Brasil, excluídos aqueles mais específicos, como a isenção de II para fins científicos amparados pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), encontra-se o Ex-tarifário. O regime de Ex, como é conhecido, consiste na redução temporária do II para bens de capital (BK) e/ou informática e telecomunicação (BIT), que não possuam produção de similares no País. De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento da Produção (SDP) do MDIC, a relevância do Ex-tarifário está justamente na viabilização do aumento do investimento em bens de capital e de informática e telecomunicação, além de possibilitar aumento da inovação tecnológica por parte de diferentes segmentos da economia e por possuir efeito multiplicador de emprego e renda (MDIC, 2013).

Importante frisar que a funcionalidade desses incentivos, quer às exportações quer às importações, não apenas parece existir, como se faz pertinente no Brasil. A despeito das dificuldades metodológicas e empíricas para analisar os impactos da utilização dos incentivos fiscais e tributários às exportações nacionais, dadas, em grande parte, pelas complicações da consolidação dos dados fiscais de esferas diferentes (nacionais e estaduais), algumas informações disponibilizadas permitem, ainda que de forma limitada, descortinar pontos interessantes. Por exemplo, se analisado o Regime Aduaneiro Especial de *Drawback*, principalmente em sua modalidade Suspensão, isto é, aquela que permite às empresas a concessão governamental para realização de importações de insumos, matérias-primas e componentes com seus tributos devidos na nacionalização suspensos, desde que utilizados para manufatura de produto que necessariamente deve ser exportado, é possível verificar que o montante importado, em bilhões de dólares, cursados sob este Regime, acompanha a evolução das exportações nacionais.

Conforme demonstrado no Gráfico I, as exportações brasileiras evoluíram positiva e acentuadamente após a década de 2000. Entre 2000 e 2008, pouco antes da crise internacional, as exportações brasileiras cresceram 259,17%, saltando de US\$ 55,1 bilhões, em 2000, para US\$ 197,9 bilhões, em 2008 (RFB, 2013). Nesse mesmo período, as importações sob o regime de *Drawback – Suspensão*, que, em 2000, foram de US\$ 3,8 bilhões, registraram, em 2008, a cifra de US\$ 11,5 bilhões; ou seja, um incremento de 200,21% (RFB, 2013). Nota-se, com isso, que a utilização do regime de certa forma está relacionada com o aumento das exportações, com maior poder de inferência se analisada a sua defasagem no tempo. Afinal, tendo em vista que o *Drawback – Suspensão* primeiramente concede a suspensão dos tributos na nacionalização de importados, para, posteriormente, as exportações se efetivarem, o seu impacto no nível de exportações nacionais não ocorre imediatamente. Tanto que, entre 1999 e 2007, a evolução do montante importado sob o Regime foi de 220,63% (RFB, 2013). Da mesma forma, verifica-se o mesmo movimento quando há queda em sua utilização: de 2008 a 2009, as importações amparadas pelo *Drawback – Suspensão* foram reduzidas em US\$ 6,1 bilhões; em contrapartida, as exportações praticamente se mantiveram, mas com evidente queda da participação dos produtos objetos de incentivo deste regime na pauta total exportada; a saber, os manufaturados - conforme Gráfico VI, do item 3.2. Não por acaso, nos anos seguintes, de 2010 a 2012, o montante importado sob ato concessório de *Drawback – Suspensão* evoluiu pouco, ficando praticamente estagnado, com variação média de +1,87%, ao passo que as exportações de manufaturados são reduzidas, não obstante o total exportado tenha aumentado, como analisado no item 3.2 da presente tese.

Gráfico VI – Evolução das exportações brasileiras e do montante importado sob o Regime Aduaneiro Especial de *Drawback* – Suspensão, em US\$ bilhões, para o período 2000 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de RFB (2013).

Outro ponto pertinente de análise reside nas renúncias fiscais nas importações; ou seja, as obrigações tributárias que o governo deixa de arrecadar por força da utilização de incentivos fiscais, sejam às exportações e/ou às importações. O Gráfico VII apresenta a evolução da renúncia fiscal brasileira, em que se mensura, do total importado tributável, a porcentagem dos impostos renunciados em oposição aos que foram arrecadados. Como é possível analisar, no ano de 2000 as renúncias fiscais foram de 30,02% do total importado, atingindo, em 2006, 40,18% - variação positiva de 10,16 pontos percentuais (RFB, 2013). A partir de 2007 esta tendência se inverte, com registro de quedas das renúncias fiscais; as quais, entre 2007 e 2012, foram, em média, de -25,99% (RFB, 2013).

As explicações para tais quedas de participação da renúncia fiscal se resguardam na evolução:

- i) das exportações de manufaturados e
- ii) dos níveis das alíquotas de importação.

Primeiramente, é importante ressaltar o fato de que, a partir dos anos de 2008 e 2009, as exportações de manufaturados são fortemente reduzidas no Brasil, tanto pelo efeito crise quanto pelo efeito câmbio, o que, de certa forma, reduziu a importação de insumos, matérias-

primas e componentes importados normalmente amparados sob os principais incentivos fiscais brasileiros, dado que estes são majoritariamente direcionados a promover as exportações de produtos manufaturados no País, como são os casos do *Drawback* e RECOF. Ademais, secundariamente, observa-se que as alíquotas médias nominais do II aumentaram no período de 2008 a 2012, saltando de 8,64% para 10,09% (RFB, 2013). O fato é relevante, pois, a despeito de uma escalada protecionista, verifica-se uma dinâmica evolutiva diferente entre as alíquotas médias do II calculadas com acordos comerciais. Ou seja, reduzidas por margens preferenciais estipuladas entre países por meio de negociações de integração, e as reais, isto é, aquelas efetivamente arrecadadas pelo governo, as quais não incluem somente as preferências comerciais, mas também os incentivos fiscais (renúncias).

Na dinâmica observada, como ilustrado no Gráfico VII, constata-se que as renúncias fiscais calculadas sem as preferências comerciais começaram a reduzir a sua participação nas importações totais a partir de 2007, quando as alíquotas nominais médias do II foram de 8,57% (RFB, 2013). Entre 2007 e 2013, as alíquotas nominais médias do II aumentaram 1,52 ponto percentual, de 8,57%, em 2007, para 10,09%, em 2012. Já as alíquotas reais médias saltaram de 4,53% para 6,36% no mesmo período, em evolução positiva de 1,83 ponto percentual. Entretanto, nota-se que as alíquotas médias calculadas com os acordos comerciais, excluídas as renúncias fiscais, para o mesmo período, incrementaram-se em 0,94 ponto percentual, com registro de 6,71%, em 2007, para 7,65%, em 2012. Desta forma, é possível analisar que o peso dos acordos comerciais, entre 2007 e 2012, passa a ser mais significativo para redução do II que dos incentivos fiscais. A diferença entre as alíquotas médias nominais e as calculadas com acordos, que, em 2007, era de 1,86 ponto percentual, passa, em 2012, para 2,44 pontos percentuais. Ou seja, a sua relevância na diferença entre as alíquotas médias nominais e as reais se torna bem maior, pois, ao passo que em 2007 as renúncias fiscais explicavam 2,18 pontos percentuais de redução das alíquotas nominais médias, em 2012, passam a explicar apenas 1,29 ponto percentual – o que pode ser dado, em grande parte, e mais uma vez, pela redução das exportações de manufaturados, que são os principais objetos de incentivos fiscais, principalmente daqueles que são vinculados às renúncias fiscais nas importações de matérias-primas, insumos e componentes de sua manufatura.

Gráfico VII – Evolução da renúncia fiscal (calculada sem acordos comerciais) e dos impostos pagos nas importações totais do Brasil, em porcentagem, *versus* a evolução das alíquotas médias nominais do Imposto de Importação, das calculadas com acordos e das reais, em porcentagem, para o período 2000 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de RFB (2013).

De toda maneira, tais resultados mostram que a disponibilidade e o uso de instrumentos fiscais e tributários para incentivos aos negócios internacionais, histórica e atualmente no Brasil, revelam-se empenhados de modo especial na dimensão comercial. Ou seja, voltados para promoção das exportações de maneira mais intensiva e ampla e às importações em escopo mais reduzido e para casos bem específicos. Não há, portanto, número considerável de incentivos voltados a outras formas e modalidades de internacionalização. Desses, por exemplo, poder-se-ia destacar a citada redução da alíquota do IR sobre pagamentos de despesas com promoção no exterior, realizada por meio do Sistema de Registro de Informações de Promoção (Sisprom), no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do MDIC. Pois, de acordo com tal secretaria, esse instrumento fiscal permite “apoiar as empresas e entidades brasileiras na promoção de seus produtos e serviços no mercado internacional” (SISPROM, 2013, p. s/n), uma vez que, como colocado, abrange despesas decorrentes de ações promocionais no estrangeiro, desde a participação em feiras e eventos,

passando por propaganda e pesquisas de mercado até a contratação de profissionais para atuação em estandes, tradução e *press release*. Assim, torna-se, ainda que um incentivo predominantemente utilizado por empresas em processo de abertura comercial de mercados, isto é, voltado às exportações, também um instrumento de indução para outras modalidades de envolvimento internacional, as quais possuam maior risco e comprometimento de recursos, como os investimentos diretos.

Aliás, com relação à modalidade de investimentos diretos estrangeiros, em particular, verifica-se no Brasil, no âmbito fiscal e tributário, que o reconhecimento da necessidade de um disciplinamento jurídico que regulamentasse e harmonizasse os interesses nacionais nessa matéria ganhou expressão no ano de 1962. Tendo em vista não apenas o aumento de seus fluxos internacionais, mas, principalmente, pelo fato de inexistir, até aquele momento, uma regulamentação internacional que os assumissem em seu marco regulatório (SILVEIRA, 2002). Dessa forma, a promulgação da Lei nº 4.131/62 no Brasil, que disserta sobre o tema, ocorreu com vistas a regulamentar tais investimentos no País, tratando de diplomar os seus conceitos (as suas principais formas e tipos) e, destacadamente, estipular as condições de repatriamento, remessas e ingresso. Interessante notar que, para Marcelino Junior (2006, p. 26), “o disciplinamento legal do capital estrangeiro, por estar umbilicalmente atrelado às oscilações do sistema econômico, também tem oscilado de forma a atender as demandas do Estado receptor”, com isso, torna-se relevante, senão inequívoca, a conexão entre os principais ciclos econômicos e as respectivas regulamentações instituídas. Nessa perspectiva, como defende o autor, a Lei 4.131 de 1962 foi o primeiro passo decorrente daquele contexto.

Recentemente, na esteira dos processos de transformação internacional geopolítica e econômica, também foram desencadeados pela consolidação de uma economia global a edição de várias leis no Brasil a partir dos anos 1990, com objetivo primordial de atrair os investimentos diretos estrangeiros. Como pode ser evidenciado pelos artigos 50, 76 e 77 da Lei nº 8.393/91, pela qual, dentre outros institutos, observam-se: a admissão da dedutibilidade dos pagamentos de royalties entre empresas do mesmo grupo, a extinção do imposto suplementar sobre as remessas de lucros e a promoção da redução da alíquota do IR retido sobre remessas de lucro ao exterior – este último, mais tarde totalmente extinto, conforme o artigo 10 da Lei nº 9.249/95 (MARCELINO JUNIOR, 2006).

Lafer (1998, p.76) já realizava esse tipo leitura política das modificações dos marcos institucionais regulatórios dos investimentos internacionais associados aos ciclos e momentos econômicos dos países, quando afirmou que “o Brasil, em matéria de investimento, possui legislação relativamente aberta e que tem base na década de 1960 (Lei nº 4.131/62)”, e que, desde 1990, vem adotando “regras que flexibilizaram os anteriores controles sobre remessas de capital estrangeiro, destacando-se a eliminação do imposto suplementar de renda sobre remessas superiores a percentuais de capitais investidos registrados no Banco Central”. Assim, para Lafer (1988, p. 77), “a legislação brasileira pode ser considerada aberta ao capital estrangeiro, não possuindo certas restrições encontradas nos países da NAFTA, que mantém limites em dólares (*thresholds*) para investimentos em certos setores”; ou seja, a legislação que disciplina a matéria no País se alinha com a ideia vigente no *mainstream* das políticas econômicas de cunho mais liberalizantes dos pós-1990, reduzindo substantivamente as restrições à mobilidade de capitais, particularmente ao investimento, no esteio de atração e facilitação de saída, em uma economia nacional que se pretende internacionalizada.

Não por acaso, a principal disciplina legal dos investimentos diretos estrangeiros no Brasil é a Lei nº 4.131/62, alterada em 1964, que, a despeito de várias normativas, portarias, circulares, resoluções, entre outros institutos posteriores de diversos órgãos, ainda é aquela que determina as principais providências no País sobre a aplicação do capital estrangeiro e a remessa de nacionais ao exterior. Nesse ponto, as principais obrigatoriedades de restrição se encontram apenas no registro e enquadramento desses investimentos, sendo, no âmbito fiscal e tributário, praticamente desonerados de impostos. Portanto, conforme afirma Barreto Filho (1999), há a impressão, em termos absolutos, de que a legislação brasileira não deve ter influência determinante na decisão de investir no país, porque está estável a mais de trinta anos e é pouco restritiva.

Em todo caso, atualmente, no devir da segunda década do século XXI, a tendência liberalizante e pouco restritiva aos investimentos estrangeiros continua, tanto em seu ingresso quanto remessa, pois, como o próprio ministro da Fazenda no cargo, Guido Mantega, anunciou em março de 2012: “o governo não cogita taxar o investimento estrangeiro direto. Não fizemos isso agora e não pretendemos fazer. É saudável que haja investimento estrangeiro direto no Brasil porque gera empregos e paga impostos” (LIMA; OLIVEIRA, 2012, p. s/n). Com isso, nos dias atuais, o recebimento de investimento direto estrangeiro no Brasil é altamente facilitado, livre de impedimentos, não sofre qualquer tributação, assim

como há considerável desburocratização de sua única obrigatoriedade, o registro no Banco Central (Bacen), que é eletrônico e sem análise prévia, sendo realizado por meio do Registro Declaratório Eletrônico (RDE) no Sistema de Informações do Banco Central (Sisbacen), conforme Resolução nº 3.844/2010 do Banco Central do Brasil. Já com relação à realização de investimentos diretos brasileiros no exterior, o tratamento é similar quanto à remessa e registro, sendo somente apurado e registrado, e, por vezes, tributado apenas quando dos ganhos de capital e rendimentos oriundos dos ativos constituídos no exterior.

3.1.1.4 Instrumentos de mitigação de risco

O processo de internacionalização de empresas não é unicamente caracterizado por benefícios; também se fazem presentes custos e riscos, os quais, conforme argumentaram Cyrino e Penido (2007), devem ter a sua apreciação adequada. Caso contrário podem tornar a iniciativa de expansão internacional em estratégia mal concebida, com repercussões profundas sobre o desempenho econômico-financeiro e de mercado de suas pretendentes. Com relação a tais riscos, em particular, a literatura tende a destacar aqueles pertinentes às esferas políticas e econômicas dos países de destino, usualmente compreendidos como risco-país (ROBOCK, 1971; POIRSON, 1998; SERVÉN, 1998; STASAVAGE, 2002; BUSSE; HEFEKER, 2005; CYRINO; PENIDO, 2007).

Como já haviam demonstrado Dhonte e Kapur (1997), um ambiente econômico nacional seguro é, indiscutivelmente, um fator-chave para promoção do investimento privado e o seu crescimento em países em desenvolvimento, o que, por corolário, se estende à internacionalização como um todo. Pois, não apenas os investimentos diretos estrangeiros podem ser decididos em função de riscos do destino, mas, indubitavelmente, as exportações, uma vez que o seu pagamento também pode sofrer problemas decorrentes de instabilidades político-econômicas do destino.

Normalmente, riscos associados às características políticas e econômicas dos países de destino, como moratórias, crises, golpes, mudanças abruptas de legislação, guerras civis, corrupção, entre outros, tendem a aumentar consideravelmente a incerteza, portanto, a decisão do modo de se ingressar, seja por meio de exportações, contratos e/ou investimento, ou até mesmo se a empresa deve ou não se envolver com tal mercado. Portanto, ainda que as empresas busquem

estratégias de internacionalização que controlem riscos, o que pode ocorrer por meio de exaustivas pesquisas prévias e a diversificação de destinos com vistas a sua diluição sistêmica, os governos também buscam auxiliar nesse processo, instituindo instrumentos para a sua mitigação.

Com o Brasil não foi diferente. Nessa seara, dois instrumentos se destacam em sua esfera governamental: i) o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR) e ii) o Seguro de Crédito às Exportações (SCE). O primeiro é um convênio firmado no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), em 1982, que, com doze países participantes, foi concebido com “o propósito de facilitar o intercâmbio comercial da região, ao reduzir as transferências internacionais num cenário de escassez de divisas que marcou a década de 80” (BACEN, 2013, p. s/n). Nestes fins, os países buscaram, por meio deste Convênio, estabelecer um “sistema integrado por três componentes fundamentais: um mecanismo de compensação multilateral de pagamentos, um sistema de garantias e um mecanismo de financiamento transitório dos saldos de compensação multilateral” (ALADI, 2013, p. s/n), que, para Reiss (2010, p. 6), “permite que o comércio relativo a bens realizados entre os Estados Parte seja efetivado sem que haja a ocorrência de transferência recorrente de divisas de reservas internacionais entre eles, comprometendo os bancos centrais nacionais a quadrimestralmente efetuarem a liquidação dos saldos devidos relativos ao período”.

A partir desses termos, a relevância da utilização desse Convênio pelas empresas reside, particularmente, na segurança de pagamento fornecida às relações comerciais (exportação/importação) estabelecidas entre os mercados dos Estados Parte, pois, ao cursar a sua operação de exportação nesse mecanismo, o exportador terá o seu pagamento garantido pelo Banco Central de seu próprio país, deixando de incorrer riscos de “calote” de seu importador, ou, ainda, de um possível banco garantidor financeiro da operação (REISS, 2010).

No entendimento da Aladi (2013), a principal vantagem do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR) se resguarda, justamente, na eliminação do risco comercial, além de permitir o acesso do exportador a créditos do sistema financeiro e a descontos nos instrumentos de pagamentos; fatores que permitem reduzir os custos operacionais das transações. Sennes e Mendes (2007) consideraram que o Convênio recentemente migrou para uma função compensatória restritiva entre moedas regionais, funcionando residualmente

como uma garantia. Mas Rüttimann *et al.* (2008) ainda ressaltam a importância de o Brasil subscrevê-lo, ao defenderem que, pelo fato de os Bancos Centrais garantirem, mutuamente, (i) a conversão imediata para dólares norte-americanos dos pagamentos efetuados em moeda local pelo banco comercial do importador, (ii) a transferência ao Banco Central do exportador dos dólares decorrentes dos pagamentos já convertidos e o (iii) pagamento da dívida, ou seja, a sua efetiva liquidação até a data da compensação multilateral, o CCR se torna um mecanismo que mitiga consideravelmente os riscos comerciais e políticos do financiamento para o credor. É um relevante meio de estruturação de financiamento às exportações brasileiras; em que se soma, ainda, às características citadas, a inexistência de registro de inadimplemento no histórico do Convênio.

Interessante observar neste contexto que a utilização do CCR pelas empresas da região, declinante entre 2000 e 2003, aumentou consideravelmente entre 2004 e 2008. Como demonstrado no Gráfico VIII, em 2004, o montante das operações canalizadas no Convênio foi de US\$ 2,4 bilhões, cifra que atinge a marca de US\$ 12,7 bilhões em 2008, após um incremento expressivo de 428,73% (ALADI, 2013). Ao longo deste período, a porcentagem média das importações intrarregionais cobertas por essas operações foi de 6,84%, praticamente o dobro daquela registrada entre 2000 e 2003, de 3,5% (ALADI, 2013). Constata-se, dessa forma, uma trajetória positiva para os anos de 2004 a 2008, em grande parte motivada pela eliminação de restrições referentes a prazos e ao valor das operações levada a cabo por vários países, dentre eles o Brasil, conforme determinaram a Circular n° 3.211/2003 do Banco Central e a Medida Provisória 142/2003 (RÜTTIMANN *et al.*, 2008).

Chama à atenção, ademais, a participação brasileira na utilização do Convênio nesta primeira década do século XXI. Pelos dados disponibilizados pela Aladi (2013), é possível verificar que a participação média do Brasil, fruto de exportações (créditos) e importações (débitos) de empresas brasileiras canalizadas no Convênio, foi, entre 2000 e 2012, de 32,69%, com pico de 58,20% para o ano de 2010. Destaca-se, inclusive, o registro de grande incremento dado a partir da crise de 2008, oportunidade em que a participação brasileira, de 26,18%, saltou, em 2012, para 47,91%. Uma variação positiva de 21,73 pontos percentuais, explicada, majoritariamente, pelos fatores de riscos comerciais decorrentes do contexto de crise internacional e de suas consequências nos países parceiros. Portanto, pode-se concluir que, atualmente, o Brasil é o principal País cujas empresas utilizam CCR em suas operações

comerciais na América Latina, posicionando este acordo como um instrumento não desprezível de mitigação de risco na inserção comercial internacional brasileira.

Gráfico VIII – Evolução do montante, em US\$ bilhões, de operações canalizadas pelo CCR versus a porcentagem do total das importações intrarregionais e da participação do Brasil para o período 2000 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Aladi (2013).

Outro instrumento relevante de mitigação de risco implementado pelo governo brasileiro foi o seguro de crédito à exportação. A primeira vez que o governo brasileiro optou por instituir este instrumento a fim de mitigar riscos comerciais associados às exportações ocorreu no ano de 1965, com a promulgação da Lei nº 4.678/65, regulamentada pelo Decreto nº 57.286/65, que, a despeito dos esforços, não surtiu os efeitos e resultados esperados à época. Para Roza (2002), a razão de o seguro de crédito à exportação no Brasil ter sido considerado uma experiência insatisfatória em sua primeira versão deve-se ao fato de não ter conseguido atender às necessidades do mercado, dada a sua prática ser desestimuladora tanto aos exportadores quanto às seguradoras. Tais motivos foram suficientes, de acordo com o autor, para que essa versão permanecesse em situação de marasmo por praticamente duas décadas.

A crítica de Roza (2002) com relação à primeira versão do seguro brasileiro reside particularmente em sua operacionalização, que, a partir de 1968, contemplava apenas 10% dos riscos assegurados, com o restante repassado ao governo federal, além de outros fatores considerados problemáticos à sua funcionalidade, tais como: i) a estrutura inadequada de seus órgãos gestores, ii) o grande número de empresas operadoras intervenientes, mas apenas nominalmente, iii) a existência de regulamentos excessivamente burocráticos, iv) a morosidade no atendimento de solicitações de indenizações decorrentes de sinistros e v) a insuficiência, à época, de créditos às exportações.

Nesse contexto, de aparente descrédito e desestímulo ao uso do instrumento, o governo brasileiro, ainda que de forma tardia, resolveu reformular o seguro de crédito à exportação em 1979. Quando não somente procurou concedê-lo maior agilidade burocrática e institucional, mas dotá-lo de funcionalidade e credibilidade. Na busca pela consecução destes objetivos, dois pontos foram novidades importantes: a criação de uma empresa especializada no ramo de seguros, a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), e de fundos de garantias, o Fundo de Garantia à Exportação (FGE)⁸. Para isso, promulgou nova lei, a Lei n° 6.704/79, que, posteriormente, regulamentada pelo Decreto n° 2.049/96, revogou a lei e decreto anteriores, sendo ainda adicionada de novo decreto, em 1997, o Decreto n° 2.369/97, e lei, a Lei n° 9.818/99, de 1999. Esses tornaram-se os marcos institucionais tanto do seguro de crédito à exportação no Brasil quanto da SBCE e do FGE.

Atualmente, o seguro de crédito à exportação contratado para operações de crédito no Brasil, conforme a sua legislação, compreende a cobertura contra riscos de naturezas comerciais, políticas e extraordinárias. Com relação aos riscos comerciais, são previstos a deterioração da situação financeira do importador, cuja ocorrência pode levar à mora de pagamento ou ainda a sua não realização. Em sua natureza política, são cobertos os riscos associados às decisões do governo de destino que podem dificultar ou proibir a transferência financeira entre importadores e exportadores, e, por fim, os extraordinários referidos àqueles provocados por fatos naturais que fogem ao escopo do controle humano, como furacões, terremotos, tempestades, entre outros. Por conseguinte, a sua contratação, por empresa brasileira em operação de crédito de exportação, pode ter como benefícios a prevenção, a cobrança e a

⁸ O FGE é um fundo público do governo federal, que, vinculado ao Ministério da Fazenda, é um órgão público contábil do poder executivo federal sob gestão do BNDES, cujo objetivo principal é o de prover recursos para cobertura das garantias prestadas nas operações de seguro de crédito à exportação, os quais são executados pela SBCE.

indenização, as quais mitigam riscos e incrementam os negócios, uma vez que, de acordo com a legislação em vigor, os percentuais de cobertura garantidos estão fixados em 85% para os riscos comerciais e 90% aos políticos e extraordinários.

Ressalta-se, ainda, em contraposição a sua primeira versão de 1965, que, mediante a criação da SBCE pelo governo brasileiro, a operacionalização de suas contratações foram agilizadas. Pois, contratada pelo governo federal por meio da Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda (SAIN/MF), a SBCE tem por função executar todos os serviços relacionados ao seguro de crédito à exportação, em que se inclui a sua análise, acompanhamento, gestão das operações de prestação de garantia e de recuperação de créditos sinistrados (SBCE, 2013), tomando para si toda a responsabilidade operacional do instrumento, o que ocorre dentro de marco e planejamento estratégicos de mercado, com metas de performance e prestações de contas. Ademais, destaca-se, atualmente, que as operações de crédito com garantias da SBCE são amparadas pelo FGE.

O Gráfico IX apresenta dados disponibilizados pela SAIN/MF em suas prestações de contas anuais do FGE, as quais, a partir de 2008, começaram a ser exclusivas. Por meio da evolução dos dados, é possível notar alguns pontos importantes. Primeiramente, verifica-se que os valores totais das operações seguradas, para todos os anos do período, superaram as previsões realizadas pela gestão do Fundo. Entre 2008 e 2012, a gestão do FGE estimou um desembolso médio de US\$ 4,1 bilhões para operações aprovadas, cujo valor médio realizado foi de US\$ 6,5 bilhões (SAIN/MF, 2009; 2010; 2011; 2012). Ou seja, não apenas todos os anos tiveram as suas metas atingidas, como, em média, a sua superação foi de 58,9% acima do previsto. Entretanto, observadas as previsões com relação ao número de operações, constata-se que somente no ano de 2009 o realizado fora maior do que o previsto. De acordo com os dados, a gestão do FGE projetou, para o período 2008/2011, a aprovação 93,5 operações, em média, por ano; porém, a média anual contratada para esse período fora de 68,8 operações, isto é, em média, 24,8 operações abaixo das metas. De toda maneira, o montante contratado, em bilhões de dólares norte-americanos, entre 2008 e 2011, revela-se ascendente, tendo registrado uma variação positiva de 243,5%, saindo de US\$ 2,4 bilhões, em 2008, para US\$ 8,3 bilhões, em 2011, movimento que, dentre outros, pode ser explicado pela crise internacional pós-2008 (SAIN/MF, 2009; 2010; 2011; 2012). Assim, é possível considerar o seguro de crédito à exportação como instrumento pertinente de mitigação de riscos, que ainda encontra espaço para crescimento no País.

Gráfico IX – Evolução da quantidade de operações previstas versus seguradas, em número, e do valor total previsto versus segurado, em US\$ bilhões, pelo Fundo de Garantia às Exportações (FGE) para o período 2008 – 2011

Fonte: elaborado pelo autor a partir de (SAIN/MF, 2009; 2010; 2011; 2012).

Por fim, torna-se relevante frisar que atualmente, no Brasil, os instrumentos de mitigação de risco, na forma de seguros e créditos, tais como o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR) e o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), são basicamente voltados à exportação, sendo pertinentes para a inserção internacional comercial. Ou seja, uma estratégia de internacionalização que não contempla outros níveis de comprometimento de recursos no exterior, nem graus mais avançados e complexos de envolvimento internacional, ou, ainda, em direcionamento de fora para dentro⁹.

3.1.1.5 Instrumentos de financiamentos

O sistema nacional de financiamentos, formado pelos instrumentos creditícios, tanto públicos quanto privados, é uma dimensão fundamental do processo de crescimento e desenvolvimento

⁹ Para abarcar as modalidades de inserção com maior nível de comprometimento de recursos no exterior normalmente são feitos acordos internacionais, conforme será oportunamente analisado nesta tese.

econômico dos países (SCHUMPETER, 1982; LEVINE, 1997). O argumento que sustenta tal entendimento considera que as restrições financeiras das empresas são grandes empecilhos ao crescimento econômico, porque inibidores, ou ainda entraves, à realização de projetos, sejam em produtos, serviços e/ou mercados, cujos resultados, basicamente na forma de inovações, são considerados forças motrizes do progresso técnico, da produtividade, da renda e do emprego. Portanto, a existência de um sistema de crédito capaz de mobilizar a poupança e facilitar a alocação de capital, intermediando recursos entre poupadores e investidores (LEVINE, 1997), é fundamental.

No campo dos negócios internacionais não é diferente. Desde a sua primeira manifestação histórica no tema, ocorrida no âmbito comercial, particularmente na promoção das exportações de empresas nacionais, primeiramente por meio de instituição privada, em 1906, na Suíça, e, posteriormente, em 1919, via programa público, no Reino Unido, o sistema de financiamentos tem se tornado setor vital de qualquer país (BLUMENSCHIEIN; LEON, 2002; CATERMOL, 2010). Pois, como observaram Kotabe e Czinkota (1992), a existência de financiamentos à exportação é crucial para empresas em estágios iniciais de envolvimento internacional. Essa conclusão é em grande medida corroborada pela análise de Markwald e Puga (2002) sobre políticas comerciais de promoção, a qual demonstrou que a garantia de um fluxo de crédito ininterrupto e de fácil acesso às empresas são pontos críticos de programas de apoio à atividade exportadora, visto que não somente incentivam a inserção comercial internacional, aumentando a base exportadora nacional, mas também asseguram a sua manutenção.

Nesse contexto, é relevante o destaque de Blumenschein e Leon (2002), que observaram que o sistema nacional de financiamentos, embora caracterizado por diversos aspectos, possuiu questão proeminente quando do estímulo aos negócios internacionais: o papel a ser desempenhado pelo setor público, principalmente a dificuldade de equacioná-lo adequadamente. Noutras palavras, o debate sobre como os governos poderão incentivar, oferecer e regular os instrumentos creditícios aos negócios internacionais.

No Brasil, a questão de se pensar o sistema nacional de financiamentos no tema dos negócios internacionais foi internalizada na agenda pública governamental nos anos 1960, no toar da formulação de uma política de promoção das exportações. De acordo com Veiga e Iglesias (2003), a política brasileira de financiamentos à exportação surgiu com objetivo de promover

o aumento e a diversificação das vendas nacionais ao exterior, sem, todavia, alterar a estrutura protecionista vigente no bojo da Política de Substituição das Importações ora em curso. O primeiro instrumento instituído para estes fins fora o Fundo de Financiamento à Exportação (Finex), em 1965, inicialmente na forma pré-embarque, como uma linha de crédito ao consumidor-importador aportada por recursos do Orçamento Geral da União. Para Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), o Finex é passível de destaque, dado que, ao financiar as exportações de bens de capital e de consumo duráveis, desempenhou papel relevante na promoção e inserção comercial internacional brasileira até o início da década de 1980.

Entretanto, como apontou Baumann (2002, p. 110), a evolução do sistema nacional de financiamento às exportações no Brasil, desde a sua origem até o final dos anos 1980, apresentou problemas. Primeiramente, os instrumentos da década de 1960, como a primeira versão do Finex, foram negativamente afetados pelas frequentes modificações em suas linhas básicas e orientação. Posteriormente, naqueles disponibilizados nos anos 1980, ainda que com razoável diversidade de produtos quando comparado a outros países, as instituições eram inadequadas, o que prejudicava consideravelmente a captação de recursos e a sua administração (BAUMANN, 2002). Diante desses pontos, Baumann (2002) perlustrou a primeira etapa de evolução do sistema nacional de financiamentos à exportação no Brasil, entre meados de 1960 e final dos anos 1980, como caracterizada por uma grande concentração de financiamentos, tanto em alguns setores como em poucas empresas - e estas de grande porte -, além de eficiência e eficácia questionáveis. Afinal, uma vez que o número de empresas beneficiadas era pequeno vis-à-vis o universo dos exportadores, e, como os instrumentos não eram bem administrados, com pouca correspondência entre os prazos dos créditos e o ciclo de produção e comercialização dos produtos elegíveis, os financiamentos estavam longe de ser utilizados para maximizar os seus fins, eram simplesmente tomados como instrumentos de capitalização de seus beneficiados.

Tal cenário da década de 1980 incentivou, de certa forma, o governo brasileiro a sugerir a criação de um banco de comércio exterior, no esteio das experiências dos países industrializados, com vistas a superar as limitações institucionais do sistema nacional, destacadamente a captação de recursos e a provisão de seguro de crédito (BAUMANN, 2002). A ideia não obteve êxito; no entanto, o cenário mudou. O que era razoavelmente previsível, tendo em vista as modificações institucionais e de diretrizes das políticas comerciais brasileiras levadas a cabo a partir do início dos anos 1990, que, nesse toar, também

tiveram o sistema nacional de financiamentos direcionado aos negócios internacionais tomado como objeto de revisão, passando a adquirir novo formato, objetivos e instrumentos. Pode-se afirmar, inclusive, que tais alterações determinaram um divisor de águas no País, tanto nos instrumentos de crédito nacionais quanto na própria trajetória de suas políticas comerciais. Pois, como analisaram Blumenschein e Leon (2002), ao longo da década de 1990, um conjunto de iniciativas foi adotado no Brasil, cujo resultado fora a reformulação do sistema público de financiamento à exportação, obtendo-se, pelo menos em tese, o desenho de um quadro caracterizado pela oferta de amplo leque de mecanismos de crédito, que, somados aos instrumentos privados, projetava o horizonte de um sistema nacional com condições de suprir a demanda das empresas exportadoras. Nesta linha de argumento, mas em posicionamento mais enfático, Pacheco e Corder (2010), ao defenderem os anos 1990 como marco da retomada da política de comércio exterior brasileira, consideraram unânime o entendimento de que as principais medidas públicas que sustentaram esse ressurgimento foram concentradas na área de financiamentos, momento em que os seus instrumentos públicos, juntamente com os privados, ganharam abrangência e destaque, tornando-se os seus pilares centrais.

Portanto, é inegável, como ressaltaram Blumenschein e Leon (2002) e Pacheco e Corder (2010), que os anos 1990 foram importantes para o sistema nacional de financiamentos direcionados aos negócios internacionais no Brasil. Afinal, fora o momento, no escopo da revisão das políticas de comércio exterior desencadeada pelo governo Collor de Mello, que dois instrumentos públicos foram instituídos, os quais se tornaram as suas bases governamentais: o Finamex, em 1990, posteriormente transformado em BNDES-Exim, e o Programa de Financiamento às Exportações, em 1991.

Dessa forma, a extinção do Finex, em 1988, pode ser considerada o ato inaugural da revisão de todo sistema nacional de financiamentos públicos aos negócios internacionais no Brasil. Reconstituição que ocorreu pela implantação do Finamex, derivado do Finame, em 1990, no âmbito do BNDES, como um instrumento de apoio às empresas exportadoras de bens de capital. Aliás, rapidamente, o BNDES ampliou o seu papel, transformando, no ano de 1996, a sua linha de financiamento Finamex em programa, o BNDES-Exim, que expandiu a sua abrangência para além do setor de bens de capital, passando a atuar tanto na modalidade pré-embarque, dedicada a financiar a produção, quanto na pós-embarque, destinada à comercialização via refinanciamento do exportador (*supplier's credit*) ou financiamento do importador (*buyer's credit*).

A criação do BNDES-Exim fora medida importante, tendo em vista alguns motivos, como: i) a ampliação da cobertura setorial de produtos elegíveis, não focando apenas em setor específico, como no caso o de bens de capital (Finamex), ainda que se considere em seus critérios de elegibilidade os ganhos em valor agregado, ii) a disponibilização de duas modalidades, pré-embarque e pós-embarque, cobrindo todo o ciclo de produção e comercialização, atendendo às necessidades das empresas e iii) o *funding* do programa, que, por ser do BNDES, utiliza recursos tanto do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) quanto de outros fundos, sem restrição de seu volume – fator, ressalta-se, facilitador do atendimento da demanda.

A relevância dessa reformulação e instituição do BNDES-Exim pode ser perlustrada por meio do Gráfico X, que apresenta a evolução dos desembolsos do BNDES, desde a sua atuação na área, em 1991, até o ano de 2012, segmentado pelas suas modalidades pré-embarque e pós-embarque. Como é possível de observar, entre 1991 e 2012 os desembolsos do BNDES apresentaram forte expansão, com o registro de incremento de 16.569,33% em seus valores; migrando de US\$ 33 milhões desembolsados, em 1991, para US\$ 5,5 bilhões, em 2012 (BNDES, 2013). Nota-se, todavia, que o recrudescimento mais acentuado destes desembolsos ocorreu a partir de 1997, após a instituição do BNDES-Exim e de suas modalidades, quando o programa superou a marca de US\$ 1 bilhão desembolsado.

Com o BNDES-Exim, a variação média anual de desembolso, até 2012, foi de +16,18%; em que se considera o período de crise internacional, o qual derrubou o montante desembolsado pelo BNDES-Exim em 40,43% entre 2009 e 2010 (BNDES, 2013). Interessante atentar que, no período de sua existência, o BNDES-Exim, embora tenha tido os seus desembolsos das modalidades pré-embarque com menor participação média sobre o total ante àquelas pós-embarque, 45,96% versus 54,04%, foram estas modalidades, consubstanciadas nos pedidos de capital de giro à produção (pré-embarque), que registraram, nos anos 2000, os maiores crescimentos absolutos. Conforme demonstrado no Gráfico X, a evolução dos desembolsos das modalidades pré-embarque, que saíram de US\$ 970 milhões, em 2000, para US\$ 3,3 bilhões, em 2012, registrou alta de 306,40%; ao passo que, para o mesmo período, as modalidades pós-embarque caíram 4,17%, migrando de US\$ 2,3 bilhões desembolsados no ano de 2000, para alcançar, em 2012, US\$ 2,2 bilhões (BNDES, 2013).

Gráfico X – Evolução do desembolso do programa BNDES-Exim, em US\$ milhões, por modalidade, para o período 1991 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de BNDES (2013).

O Gráfico XI, por outro lado, apresenta os desembolsos do Sistema BNDES, em que são incluídos o BNDES e as suas subsidiárias integrais – BNDES Participações S/A (BNDESPar) e a Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame), por porte de empresa. Os números são relevantes, pois, não obstante computem todos os produtos do Banco e não somente o BNDES-Exim, descortinam, indiretamente, uma situação em que as grandes empresas são as principais receptoras dos recursos repassados pelo Sistema.

De acordo com os dados disponibilizados pelo BNDES (2013), entre 1999 e 2012, a média da participação das grandes empresas na tomada de recursos do Banco foi de 75,09%, ante 24,92% das micros, pequenas e médias. Contudo, é importante avultar que a variação no tempo foi favorável às micros, pequenas e médias, dado que, em 1999, estas obtiveram 15,25% dos desembolsos, contra 32,13% em 2012; ou seja, um incremento de 16,88 pontos percentuais no período (BNDES, 2013). Destaca-se, inclusive, o período recente, entre 2011 e 2012, em que as micros, pequenas e médias empresas responderam por 35,76% e 32,13% dos desembolsos, respectivamente, registrando as suas maiores participações históricas.

De toda maneira, quando observados exclusivamente os desembolsos do programa BNDES-Exim, verifica-se uma diferença mais acentuada entre as empresas de micro, pequeno e médio portes versus às de grande porte. Conforme dados compilados por Blumenschein e Leon (2002) e Rossi e Prates (2009), demonstrados no Gráfico XII, entre 1999 e 2001, a média de desembolsos do BNDES-Exim para empresas de micro, pequeno e médio portes foi de 2,50%, enquanto as grandes empresas responderam por 97,50%, em média (BLUMENSCHIN; LEON, 2002). Porém, para o período seguinte, entre 2003 e 2008, ao contrário do esperado, ou seja, que a proporção em favor das micros, pequenas e médias empresas fossem mais favoráveis, foram as grandes empresas que aumentaram a sua participação. Dados prospectados por Rossi e Prates (2009) evidenciam que, entre 2003 e 2008, as micros, pequenas e médias empresas responderam por 1,18%, em média, dos desembolsos do BNDES-Exim, ao passo que as grandes, 98,82%. Dessa forma, as empresas consideradas menores perderam 1,32 ponto percentual de participação entre os períodos analisados. Nota-se, com isso, uma concentração portentosa nos desembolsos do BNDES-Exim, porque acentuadamente majoritária em favor das grandes empresas em detrimento das menores.

Gráfico XI – Evolução dos desembolsos do Sistema BNDES por porte de empresa, em porcentagem do total, para o período 1999 – 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de BNDES (2013).

Gráfico XII – Evolução das participações médias das empresas, em porcentagem do total e por porte, nos desembolsos do BNDES-Exim para os períodos 1999-2001 (anel interior) e 2003 - 2008 (anel exterior)

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Blumenschein e Leon (2002) e Rossi e Prates (2009).

Atualmente, o BNDES diversificou significativamente o seu portfólio de crédito às exportações, oferecendo gama de produtos que busca atender não apenas as necessidades empresariais, principalmente das micros, pequenas e médias empresas, na tentativa de reverter o seu quadro de alta concentração de desembolso, mas, também, incorporar peculiaridades setoriais. Nestes termos, com relação aos produtos voltados à inserção comercial internacional, são oferecidos pelo BNDES, em suas respectivas modalidades: i) BNDES-Exim pré-embarque, pré-embarque ágil, pré-embarque especial, pré-embarque empresa-âncora e pré-embarque automóveis, ii) BNDES-Exim pós-embarque *supplier's credit* e *buyer's credit*, iii) BNDES-Exim automático, iv) BNDES-Exim PSI – Exportação Pré-embarque, v) BNDES Revitaliza Exportação e vi) BNDES Pró-aeronáutica – Exportação.

No esteio das modificações do sistema nacional de financiamentos voltados aos negócios internacionais, em particular às exportações, o segundo instrumento público de crédito instituído pelo governo federal foi o Programa de Financiamentos às Exportações, o Proex, em 1991. Criado pela Lei nº 8.187, de junho de 1991, o Proex teve por motivação o oferecimento de um programa de financiamento capaz de proporcionar às exportações

brasileiras condições de crédito semelhantes às aquelas encontradas no mercado internacional. Nesse sentido, pode-se dizer que se trata de um programa de financiamento essencialmente voltado à competitividade internacional em preços dos produtos exportáveis nacionais, tendo a sua operacionalização dada por meio de duas modalidades, a Financiamento e a Equalização, cujo *funding* é definido anualmente no âmbito do Orçamento Geral da União (OGU).

Na modalidade Financiamento, que pode ser concedida tanto ao exportador (*supplier's credit*) quanto ao importador (*buyer's credit*), o seu desembolso é dado por meio de créditos pós-embarque. Importante destacar que os recursos financeiros utilizados são obtidos do Tesouro Nacional e voltados fundamentalmente para empresas que faturam até R\$ 600 milhões brutos anuais, com toda a sua gestão e operação sob responsabilidade do Banco do Brasil. Já na modalidade Equalização, o objetivo é equalizar as taxas de juros existentes entre os encargos financeiros negociados pelo exportador ou importador e os custos de captação dos recursos pelo financiador, que no caso pode ser qualquer intermediário financeiro autorizado. Trata-se de instrumento direcionado a custear instituições financeiras estabelecidas no País ou no exterior quando do aporte em empresas nacionais em processo de exportação, por meio da equalização das taxas negociadas a patamares praticados internacionalmente.

O Gráfico XIII apresenta o desempenho operacional do Proex, em ambas as modalidades, para o período 2001-2012, conforme relatórios da Camex. De acordo com os dados, verifica-se que a média dos desembolsos totais do Programa entre 2001 e 2012 foi de US\$ 543,42 milhões, com uma evolução negativa de 17,84%; uma vez que o desembolso de 2001 fora de US\$ 864,44 milhões ante US\$ 710,25 milhões em 2012 (CAMEX, 2013). Entretanto, tal resultado total é fruto de comportamentos diferentes entre as modalidades. Analisada somente a modalidade Financiamento, verifica-se um incremento expressivo de 166,35% no período, com uma variação média anual de 12,32%, quando os desembolsos desta modalidade saltam de US\$ 161,13 milhões, em 2011, para US\$ 429,15 milhões, em 2012. Por outro lado, a modalidade Equalização apresenta peculiaridade; pois, conforme é possível observar no Gráfico XIII, a sua variação, no período 2001-2012, foi de -60,03%, consequência, destacada, de um ano atípico, o de 2001, em que o desembolso foi de US\$ 703,31 milhões, para, no ano seguinte, em 2002, ser reduzido à cifra de US\$ 96,43 milhões. E embora, após 2002, essa modalidade tenha começado a se recuperar, ainda há o registro de um comportamento de menor variação, dado que, entre 2003 e 2012, os desembolsos para equalização de taxas

evoluíram negativamente, porém, com queda de apenas 8,91%, não obstante tenha havido um incremento médio anual no período de 3,66% (CAMEX, 2013). Destaca-se, também, que, excluído o ano de 2001, a modalidade Financiamento possui participação média nos desembolsos anuais superior a de Equalização, em que se registra 62,82% contra 37,18%, respectivamente (CAMEX, 2013).

Gráfico XIII – Evolução do desempenho operacional do Proex, por modalidade, em US\$ milhões, para o período 2001-2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Camex (2013).

Com relação à demanda pelo Proex, o Gráfico XIV revela que ela é ascendente, porém apenas em sua modalidade Financiamento. De acordo com dados prospectados pela ABDI (2013), verifica-se que, entre 2000 e 2008, o número de empresas que acessaram o Proex – Financiamento é crescente, com registro de uma variação positiva de 307,69% no período. Ainda que a estatística operacional do instrumento prospectada somente compute o número de acesso de cada empresa por ano, ou seja, uma mesma empresa pode acessar o benefício mais de uma vez, computa-se uma expansão considerável da linha, saltando de 78 acessos, em 2000, para 318, em 2008 (ABDI, 2013). Por outro lado, o desempenho do Proex – Equalização, em número de acessos, é decrescente. Entre 2000 e 2007, período da série prospectada pela ABDI (2013) para esta modalidade, os acessos foram reduzidos de 79, em

2000, para 21, em 2007; ou seja, uma redução de 73,42%. De toda maneira, os dados da ABDI (2013) corroboram a análise de Moreira, Tomich e Rodrigues (2006, p. 25), para os quais “a procura por recursos do Proex tem aumentado continuamente, demonstrando, assim, que os exportadores” cada vez mais o demandam, principalmente em sua modalidade Financiamento, posicionando o Programa, juntamente como BNDES-Exim, como os principais pilares dos instrumentos públicos de crédito à exportação no Brasil.

Gráfico XIV – Evolução do número de empresas beneficiárias do Proex, por modalidade, para o período 2000 - 2008 (Financiamento) e 2000 - 2007 (Equalização)

Fonte: elaborado pelo autor a partir de ABDI (2013).

Outra linha instituída pelo governo federal, como um instrumento de crédito à exportação, foi o Proger Exportação, em 2003, por meio da Resolução Codefat nº 330/03, com operação iniciada em 2004. O Programa de Geração de Emprego e Renda, criado em meados dos anos 1990 e conhecido como Proger, é composto por um conjunto de linhas de crédito disponibilizado à modernização, custeio e expansão de empresas nacionais, destacadamente àquelas que são intensivas em mão de obra e de setores objeto de políticas governamentais. O foco do programa, como a sua própria denominação sugere, é a geração de emprego e renda no País. O instrumento é interessante, pois, ao se constituir uma modalidade de incentivo às exportações neste âmbito, revela-se, explicitamente, o vínculo que o governo federal observa

entre o incremento da inserção comercial internacional de empresas brasileiras e os impactos positivos em renda e emprego à economia nacional. Com isso, o Proger Exportação, atualmente, possui a finalidade institucional de “estimular a exportação em condições compatíveis com o mercado internacional, inclusive na fase pré-embarque” (MTE, 2013, p. s/n). O seu público-alvo, pelas próprias características do programa, é de micros, pequenas e médias empresas, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, e, a despeito de financiar 100% dos projetos, o seu teto é de apenas R\$ 250 mil, com o seu *funding* formado por recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), sendo a sua administração e operação realizadas pelo Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal (MTE, 2013). Nota-se, desta forma, que se trata de uma linha, em reais, para atender às demandas de pequenos empresários, cujo diferencial está em incluir também despesas relacionadas à promoção comercial, como a participação em feiras internacionais, tanto no Brasil como no exterior.

O Gráfico XV apresenta dados disponíveis para o Proger Exportação, desde o início de sua operação, em 2004, até o ano de 2011. De acordo com essas informações, verifica-se que o programa apresentou uma evolução em pico, isto é, ascendência e declínio seguidos e acentuados, tanto em operações contratadas quanto em valores desembolsados. Entre 2004 e 2007, período de forte expansão, as operações contratadas saltaram de 33 para 232, uma evolução de 603,03%. A qual foi acompanhada em valores desembolsados, que migraram de R\$ 2 milhões, em 2004, para R\$ 30 milhões, em 2007 - crescimento de 1.350,34% (MTE, 2012). Contudo, a partir de 2008 se inicia o declínio da linha, e, conseqüentemente, das operações contratadas e dos valores desembolsados pelo Proger Exportação.

Como demonstrado no Gráfico XV, em 2008, o programa havia desembolsado R\$ 5,6 milhões para 136 operações contratadas; todavia, em 2011, esses números caem para R\$ 615 mil e 15, respectivamente. Assim, o número de operações entre 2008 e 2011 é reduzido em 88,97%, enquanto o de valores contratados caiu 89,06% (MTE, 2012). Uma explicação para essa inflexão na evolução do Proger Exportação, anteriormente ascendente em seu início, reside no fato de que, a partir de 2009, essa linha passou a operar somente com a reaplicação de recursos retornados, reduzindo, consideravelmente, a sua capacidade de desembolso.

Gráfico XV – Evolução do desempenho do Proger Exportação, em número de operações contratadas e valores desembolsados, em reais, para o período 2004 - 2011

Fonte: elaborado pelo autor a partir de MTE (2012).

Descritos o Programa BNDES-Exim, o Proex e o Proger Exportação, assim como todas as suas modalidades, é possível vislumbrar a participação pública mais robusta no incentivo de crédito às exportações atualmente no Brasil. A qual, juntamente com os instrumentos privados, principalmente o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC), na modalidade pré-embarque, o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), na modalidade pós-embarque, e o Pagamento Antecipado, formam o sistema nacional brasileiro de financiamentos direcionados aos negócios internacionais. Entretanto, é evidente que todos esses instrumentos, ainda que importantes e relevantes, são apenas uma parte do sistema nacional de financiamentos, totalmente dedicada às exportações. E, embora majoritária, não abarca outras possibilidades de negócios internacionais, tais como a internacionalização por meio de investimentos diretos e relações contratuais no exterior, ou ainda em sua direção inversa, de fora para dentro, em que se incluem na dimensão comercial as importações.

Não por acaso, o sistema nacional brasileiro de financiamentos aos negócios internacionais foi objeto de revisão no País, levada a cabo no toar das modificações do próprio processo de

internacionalização das empresas nacionais. Afinal, até a virada do século XX para o século XXI, a inserção internacional de empresas brasileiras, quando ocorrida, era preponderantemente comercial. As modalidades de inserção internacional com maior comprometimento de recursos em direção ao exterior, como os investimentos diretos e contratos, somente se iniciaram de forma mais evidente e organizada a partir dos anos 2000, na toada do alvorecer das economias emergentes, em que os BRIC assumiram posição de destaque. Inevitavelmente, o tema acabou sendo assunto e pauta governamental no âmbito de suas políticas de incentivos e apoio aos negócios internacionais brasileiros. E, desde o governo Luís Inácio Lula da Silva, com a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio de 2003, a internacionalização direcionada de dentro para fora (*outward*), via estratégias operacionais com maior comprometimento de recursos, destacadamente os investimentos diretos, tornaram-se de maneira mais explícita objeto de políticas públicas, principalmente em seus instrumentos de financiamentos, ainda que os seus méritos não tenham adquirido consenso nacional.

Pode-se dizer, inclusive, que a incorporação da internacionalização de empresas nacionais como objeto de incentivo e apoio das políticas governamentais brasileiras induziu, no âmbito do sistema nacional de financiamentos, principalmente na participação governamental, o desenvolvimento de novos instrumentos de crédito capazes de atender as dinâmicas dessas estratégias empresariais. Nesse processo, em particular, o BNDES foi o braço governamental mais acionado e atuante. Já em meados de 2002, como narram Alem e Cavalcanti (2005, p. 69), “a diretoria do BNDES aprovou diretrizes para o financiamento aos investimentos de empresas brasileiras no exterior”, as quais “tinham por objetivo orientar a criação de uma linha capaz de estimular a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado internacional, pelo apoio à implantação de investimentos ou projetos a serem realizados no exterior”.

Para consecução desses fins estratégicos, foi promovida uma alteração estatutária no BNDES, realizada por meio do Decreto nº 4.418/2002, a partir do qual se passou a permitir o apoio do Banco a empreendimentos no exterior, desde que houvesse contrapartidas claras desses aportes ao estímulo às exportações de produtos nacionais (ALEM; CAVALCANTI, 2005). Entretanto, conforme analisaram Sennes e Mendes (2009, p. 167), esta medida não fora consenso nacional, tendo provocado “discussões acaloradas entre a equipe técnica do banco, outros bancos e alguns analistas sobre o envolvimento do BNDES neste tipo de operação”.

Consequentemente, embora com tais diretrizes aprovadas, pouco se avançou, com as linhas de financiamento para investimentos de empresas brasileiras no exterior permanecendo em estágio embrionário (ALEM; CAVALCANTI, 2005). Somente no ano de 2007, após nova modificação estatutária, dada pelo Decreto nº 6.322/2007, que o assunto ganhou novo vigor, basicamente pelo fato de que a atuação do Banco ficou facilitada, uma vez que houve a retirada da exigência de contrapartida em exportações nacionais. Assim, ficou estabelecido no artigo 9º, inciso II, do Estatuto do BNDES, que

O BNDES poderá também financiar a aquisição de ativos e investimentos realizados por empresas de capital nacional no exterior, desde que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do País (BNDES, 2013a, p. s/n).

Para Caseiro (2013), essa nova redação do Estatuto do BNDES, ao substituir a contrapartida exportadora por uma mais genérica, embora não tenha regulamentado os seus novos termos e/ou quesitos, passou, na prática, a ser negociada caso a caso, entre o Banco e as empresas. Com essas modificações estatutárias, o BNDES passou a atuar no apoio à internacionalização de empresas nacionais por meio de investimentos diretos no exterior, mediante duas possibilidades: i) capitalização de empresas por meio de subscrição de valores mobiliários; e ii) financiamento com cláusulas de desempenho, que prevejam compartilhamento de ganhos com o BNDES (SENNES; MENDES, 2009). Para Sennes e Mendes (2009), a despeito dessas duas opções, havia uma clara preferência com relação à primeira, como se pode concluir dos processos até então apoiados pelo BNDES. Por exemplo, a internacionalização do Grupo JBS-Friboi, com aporte do Banco iniciado ainda em setembro de 2005, no valor de US\$ 80 milhões, com a expressiva operação da aquisição da Swift argentina (ALEM; MADEIRA, 2010).

A predominância das operações de subscrição ante as de empréstimos ocorre, conforme Caseiro (2013), tendo em vista que as taxas utilizadas pelo BNDES para os empréstimos são normalmente maiores, dado o risco cambial envolvido. Assim, o financiamento por meio de subscrição de ações se torna mais atrativo, sendo conduzido pelo BNDES Participações S/A. O qual, além de custos menores, possibilita uma sinalização positiva ao mercado externo, uma vez que a participação acionária do BNDES transparece uma confiança do governo brasileiro na empresa nacional, tornando-se fator de imagem e de redução de riscos, consequentemente de custos de prospecção de financiamentos da empresa no mercado (CASEIRO, 2013).

Dados prospectados com executivos do BNDES por Caseiro (2013) revelam que, entre 2005 e 2011, aproximadamente R\$ 10 milhões foram desembolsados para projetos de investimento direto brasileiro no exterior por meio dessa nova frente de financiamento, sendo este montante majoritariamente aportado para ampliação da capacidade produtiva, aquisições e novos investimentos (*greenfield*). O Gráfico XVI apresenta a evolução desses desembolsos. Com ele é possível verificar que desde a primeira operação, realizada em 2005, o Banco registrou aportes anuais crescentes, até um pouco antes da crise internacional, em 2008. Entre 2005 e 2008, o incremento observado foi de 1.837,50%, em que se migrou de R\$ 192 milhões, em 2005, para R\$ 3,7 bilhões, em 2008 (CASEIRO, 2013). Entretanto, em 2009, houve uma queda de 78,79% ante o ano anterior, quando se atingiu a cifra de R\$ 789 milhões. Já em 2010 é computada forte recuperação e os desembolsos chegaram à marca de R\$ 3,0 bilhões, aproximando-se do montante realizado em 2008, antes da crise. Todavia, em 2011, os dados computados mostram uma queda vertiginosa, em que apenas R\$ 6 milhões foram desembolsados pelo BNDES (CASEIRO, 2013).

Gráfico XVI – Evolução dos desembolsos do BNDES para projetos de investimento direto estrangeiro de empresas nacionais no exterior, para o período 2005 - 2011, em R\$ milhões

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Caseiro (2013).

É importante destacar que nesse processo de apoio aos investimentos brasileiros no exterior, não apenas a questão estatutária foi considerada pelo BNDES, mas também modificações organizacionais e de produtos. Como observaram Alem e Madeira (2010), para auxiliar nessa nova frente de ação, o BNDES criou uma Área Internacional (AINT), por meio da qual e sob sua responsabilidade abriu dois escritórios no exterior, um em Montevidéu, no Uruguai, e outro em Londres, na Inglaterra, com vistas a incrementar o conhecimento acerca das oportunidades comerciais em regiões consideradas estratégicas às empresas brasileiras, tanto para exportação quanto para investimentos.

Inclusive, o BNDES disponibiliza atualmente como produto destinado ao financiamento de investimentos brasileiros no exterior a linha BNDES Finem, tanto em sua modalidade direta quanto indireta. Elaborado com o objetivo de apoiar empreendimentos cujos investimentos estejam relacionados “à construção de novas unidades, aquisição, ampliação ou modernização de unidades instaladas e participação societária, bem como necessidades de capital de giro, desde que associadas a esses investimentos” (BNDES, 2013b, p. s/n). Esse produto, em sua modalidade direta, tem a sua operação executada diretamente pelo BNDES, enquanto na indireta há a participação de instituição financeira credenciada – sendo, neste caso, somada uma taxa de intermediação financeira mais a remuneração da instituição credenciada participante, desde que ambas sejam destinadas a projetos de valores superiores a R\$ 10 milhões e a participação máxima do Banco de 60% dos itens financiáveis (BNDES, 2013b).

Portanto, ao se somar os instrumentos creditícios públicos à exportação (BNDES-Exim, Proex e Proger), assim como aquele de suporte ao investimento direto no exterior via BNDES, é possível visualizar a participação pública no sistema nacional brasileiro de financiamentos direcionados aos negócios internacionais – o qual, em número de instrumentos, ainda é majoritariamente voltado às exportações. Todavia, deve-se destacar que, embora nos processos de internacionalização de empresas nacionais via investimentos diretos estrangeiros o papel do BNDES como braço governamental tenha sido extremamente relevante, pois não apenas apoiador via recursos, mas também parte do processo, porque capaz de transferir em certa medida credibilidade e redução do risco percebido, quando analisados os instrumentos voltados à exportação, verifica-se que são os privados os mais utilizados. Conforme estudo elaborado pelo Cecon (2009), o mercado de crédito à exportação no Brasil possui como principais canais de desembolso os instrumentos privados, destacadamente o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Pagamento Antecipado. De acordo como os dados

disponibilizados na pesquisa, “os financiamentos públicos ocupam uma parcela pequena do mercado de crédito à exportação brasileiro”, em que, no ano de 2008, por exemplo, somados o Proex e o BNDES-Exim, a participação fora de apenas 7% do total, completados por 47% do ACC e 46% do Pagamento Antecipado (CECON, 2009, p. 31).

3.1.1.6 Acordos internacionais

A evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro a partir do final da década de 1980 não apenas promoveu mudanças substanciais na geografia da produção internacional, como também alterações em suas origens e destinos. Como demonstrado no Gráfico XVII, dos anos 1990 adiante, os fluxos de saída de investimento direto dos países desenvolvidos apresentaram um crescimento acentuado, variando positivamente 296,10% entre 1990 e 2012 (UNCTADSTAT, 2013). Entretanto, os países em transição e em desenvolvimento, para o mesmo período, registraram um incremento extraordinário de 3.968%, avançado de uma marca de US\$ 11,8 bilhões investidos no exterior, em 1990, para US\$ 481,1 bilhões, em 2012 (UNCTADSTAT, 2013).

Por conseguinte, verifica-se que os países em transição e em desenvolvimento, a despeito de um tradicional destino de investimentos, também se tornaram investidores, e, ademais, os tradicionais investidores, no caso, os desenvolvidos, também assumem a posição de receptores. Afinal, as nações desenvolvidas, no ano de 1990, receberam US\$ 172,5 bilhões em investimentos diretos, para, praticamente uma década depois, em 2012, atingirem o ingresso de US\$ 560,7 bilhões; ou seja, um aumento de 225,01%. Já as economias em transição e em desenvolvimento apresentaram, para o mesmo período, incremento de 2.168,27%, consolidando a sua posição de importantes destinos de investimentos produtivos (UNCTADSTAT, 2013).

Ressalta-se, ainda, um momento histórico de inflexão da série, proporcionado pela crise internacional do final da primeira década do século XXI. Pois, como é possível observar no Gráfico XVII, todos os fluxos apresentados obtiveram um crescimento vertiginoso a partir de 2004, até que, em 2007, houve uma ruptura de tendência, com uma queda acentuada para todos os investimentos; consequência de uma redução drástica das atividades econômicas, produtivas e comerciais em âmbito mundial. De toda maneira, após o período mais intenso da

crise, há perceptível retomada do movimento de expansão dos fluxos de investimentos, o qual, se ainda não permitiu atingir os patamares pré-crise, já é suficiente para evidenciar reordenamentos nas origens/destinos analisados.

Gráfico XVII – Evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro *inward* e *outward* por categoria de países para o período 1970 – 2012, em milhões de dólares

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Unctadstat (2013).

Dentre as principais consequências da expansão dos fluxos de investimentos diretos, tanto em relação às suas origens quanto destinos, está a demanda por marcos regulatórios internacionais, direcionados, sobretudo, à promoção e à proteção desses aportes. Nesse contexto, adquiriram relevância os denominados Acordos Bilaterais de Investimentos (*Bilateral Investment Treaties*), também conhecidos no Brasil como Acordos de Promoção e Proteção dos Investimentos (APPI), cuja celebração normalmente é realizada entre dois Estados e seus objetivos são o de proteger os investimentos realizados entre eles contra nacionalização ou expropriação, bem como o de garantir a transferência de recursos para o país de origem do investidor e prever mecanismos de solução de conflitos entre os investidores e os governos (FONSECA, 2007). Noutras palavras, são acordos que, no limite,

buscam compensar os riscos não comerciais das operações, em que se destacam os políticos (AZEVEDO, 2001).

Com relação às suas negociações, ainda que esse tipo de acordo internacional tenha tido a sua primeira celebração no ano de 1959 entre a Alemanha e o Paquistão, a sua proliferação mais substantiva aconteceu na virada do século XX para o XXI, no toar da expansão do fenômeno de internacionalização de empresas em âmbito global. De acordo com Dan (2010), os Acordos Bilaterais de Investimentos assinados e em vigor mundialmente já envolvem a maioria dos países, tornando-se, dessa forma, parte integrante do regime internacional em matéria de investimentos, da mesma maneira que um dos mais importantes instrumentos de fixação de regras de tratamento do capital estrangeiro. Tais tipos de acordos, normalmente, possuem como conteúdo:

[...] a definição de investimento estrangeiro, as condições para a entrada de investimento estrangeiro no país anfitrião (mediante a cláusula de admissão ou o direito de estabelecimento), o tratamento para investidores estrangeiros (quer o tratamento de critério relativo, através das cláusulas de nação mais favorecida e de tratamento nacional), limites legais de expropriação e da nacionalização, bem como padrões de indenização, a transferência (remessa) da titularidade dos investimentos estrangeiros (o capital e os lucros) e o mecanismo da solução de controvérsias entre investidores estrangeiros e o Estado anfitrião sobre questões relativas ao investimento (DAN, 2010, p. 159).

Para Moisés (1998), a busca para negociar esse tipo de acordo está pautada por uma série de fatores, em que se destacam tanto os interesses dos países em desenvolvimento em possuir arranjos institucionais capazes de atrair investimentos quanto dos desenvolvidos em buscar destinos cujas regras garantam segurança aos seus investidores. Dessa forma, se inicialmente os Acordos Bilaterais de Investimentos era normalmente firmados entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, atualmente, com o reordenamento dos fluxos de investimentos internacionais, há crescente celebração de acordos entre países em desenvolvimento.

Dados da Unctad (2013) revelam que até o final de 2012 já eram computados 2.857 Acordos Bilaterais de Investimentos no mundo, o que praticamente protege aproximadamente dois terços do estoque de investimento direto estrangeiro global. Interessante observar que, entre 1990 e 2012, o número de acordos desta natureza cresceu 642,08%, em que se evolui de 385 acordos assinados até 1990 para 2.857 ao final de 2012 (UNCTAD, 2006; 2013), como releva o Gráfico XVIII. Contudo, quando analisadas as assinaturas anuais, verifica-se uma dinâmica decrescente nos últimos anos. Conforme monitoramento da Unctad (2006; 2013), em 1990

foram assinados 64 Acordos Bilaterais de Investimento no mundo. Passados cinco anos, foram assinados 202; ou seja, um incremento de 215,63% entre 1990 e 1995. Porém, ao chegar na década de 2000, nota-se que esse ritmo se reduz consideravelmente. Em 2000, foram computados 131 acordos assinados, para, posteriormente, no ano de 2012, registrar-se a assinatura de apenas 20. Não por acaso, como é possível observar no Gráfico XVIII, entre 1990 e 2012 houve uma redução de 68,75% do número de acordos assinados anualmente. Uma explicação plausível para essa dinâmica decrescente se encontra no fato de que, atualmente, praticamente todos os países possuem um ou mais acordos de investimento (UNCTAD, 2013), em que já se somam 180 países com acordos assinados. Consequentemente, se em meados dos anos 1990 eram computados, em média, a assinatura de quatro acordos de investimentos por semana, na segunda década dos anos 2000 essa média é reduzida para um acordo por semana (UNCTAD, 2013).

Gráfico XVIII – Evolução do número de Acordos Bilaterais de Investimentos assinados, por ano e acumulado, entre 1990 e 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Unctad (2006; 2013).

O Brasil também possui Acordos Bilaterais de Investimentos. A base de dados do International Centre for Settlement of Investment Disputes revela que o governo brasileiro

tinha assinado, até 01 de junho de 2013, 14 acordos dessa natureza, como listado na Figura XVIII. As assinaturas se concentraram ao longo da década de 1990, e os países parceiros foram: Portugal, Chile, Reino Unido, Suíça, França, Finlândia, Itália, Dinamarca, França, Venezuela, Coreia do Sul, Alemanha, Cuba, Holanda e Bélgica-Luxemburgo. Contudo, embora esses acordos já tenham sido assinados, até 2013 nenhum havia entrado vigor; alguns porque não foram ratificados pelo Congresso Nacional brasileiro (Portugal, Chile, Reino Unido, Suíça, França e Alemanha), outros pelo simples fato de não terem sido encaminhados à apreciação das casas legislativas (Finlândia, Itália, Dinamarca, Venezuela, Coreia do Sul, Cuba, Holanda e Bélgica-Luxemburgo).

A razão para a não ratificação dos acordos enviados ao Congresso Nacional, de acordo com Azevedo (2001), resguarda-se em uma “série de inconvenientes”, os quais residem, basicamente, em questões que vão desde a definição de investimento, passando por cláusulas de não discriminação (cláusula da nação mais favorecida e tratamento nacional), até os termos negociados para proibições de desapropriações e nacionalização, bem como soluções de controvérsias e vigência. Dessa forma, a consultoria legislativa da Câmara dos Deputados do Brasil emitiu parecer que entende como inadequada a internalização pura e simplesmente dos seis acordos sob apreciação para ratificação no ordenamento jurídico nacional. Para ela, se assim feito, comprometerá “o País por um tempo muito longo, sem levar em consideração eventuais mudanças no cenário internacional”, além de os textos: i) privilegiarem “o investidor estrangeiro em detrimento do nacional que não tem acesso ao tipo de proteção acordada”, ii) preverem a “livre transferência de capital, sem nenhuma restrição quanto a problemas de balanço de pagamentos” e iii) possuírem “problemas de constitucionalidade [...] no que se refere à forma de indenização de desapropriação e quanto à opção pelo foro externo” (AZEVEDO, 2001, pp. 9-10). Não fora pelo acaso, então, como enfatizou Dan (2010), que em dezembro de 2002 os acordos que haviam sido enviados ao Congresso Nacional foram retirados da pauta.

Figura XVIII – Acordos Bilaterais de Investimentos assinados pelo Brasil

Ano	Parceiro
1994	Portugal
1994	Chile
1994	Reino Unido
1994	Suíça
1995	França
1995	Finlândia
1995	Itália
1995	Dinamarca
1995	Venezuela
1995	Coreia do Sul
1995	Alemanha
1997	Cuba
1998	Holanda
1999	Bélgica-Luxemburgo

Fonte: elaborado pelo autor a partir de ICSID (2013).

Pode-se dizer, com isso, que embora o Brasil tenha assinado Acordos Bilaterais de Investimentos, na prática, há certo isolamento do País no cenário internacional. Dan (2010) é um dos autores que aponta tal fato e acrescenta que as razões para esse insulamento no tema, por meio das não ratificações dos acordos, estão ancoradas em algumas justificativas governamentais e doutrinárias. Entre elas, destacam-se, para o autor, questões como a sensação de que no Brasil os Acordos Bilaterais de Investimentos são “apreciados como subprodutos do Consenso de Washington, sob influência neoliberal, e das recomendações da Organização para Cooperação e Desenvolvimento (OCDE)” (DAN, 2010, p. 168); o que, no entendimento de Dan (2010), motivou o Congresso Nacional brasileiro a entender que os países industrializados se interessam em celebrar esse tipo de tratado na condição de países exportadores de capitais, porém, são hesitantes quando no papel de receptores.

Outro ponto suscitado pelo autor está diretamente relacionado à perspectiva econômica do acordo, a qual sugere que não existe relação direta entre a celebração de acordos bilaterais de investimentos pelo país anfitrião e o aumento dos investimentos em seu território. A experiência brasileira é mais do que ilustrativa desta interpretação. Por fim, Dan (2010) se aproxima da consultoria legislativa realizada por Azevedo (2001), ao colocar a existência de discrepâncias entre os acordos e o ordenamento jurídico nacional brasileiro. Entretanto, como

o próprio pesquisador destaca, ainda que o legislativo brasileiro não tenha ratificado os Acordos Bilaterais de Investimentos assinados, várias medidas foram e estão sendo tomadas pelo governo brasileiro com vistas a “diminuir a burocracia e consolidar a segurança jurídica dos investimentos” no País (DAN, 2010, p. 166).

Um dos itens mais importantes fora realizado em 1995, ano em que o governo brasileiro, por meio da Emenda Constitucional nº 6, revogou o Artigo 171 da Carta de 1988, passando a considerar como empresas nacionais quaisquer firmas que estejam no Brasil, independentemente de seu controle ser nacional ou estrangeiro. Ou seja, retirou a exceção de isonomia anterior, que fazia o capital nacional desigual dos estrangeiros, com benefícios ao primeiro em detrimento do segundo em determinados contextos e fins. Ademais, o reconhecimento brasileiro de um sistema de arbitragem também se tornou relevante para atração e proteção dos investimentos no País, o que ocorreu mediante a Lei de Arbitragem nº 9.307/1996 e demais diplomas legais.

Outro instrumento que tem se desenvolvido no esteio dos Acordos Internacionais de Investimentos, assim como os Acordos Bilaterais de Investimentos, são os Double Tax Treaties (DTTs), ou, como conhecidos no Brasil, os Acordos para Evitar a Dupla Tributação, ou ainda, Acordos para Eliminação de Bitributação (ABT). Como tratado por Vogel (1986), a dupla tributação internacional ocorre quando dois ou mais países tributam o mesmo contribuinte para a mesma receita/objeto fiscal. Para o estudioso, esse tipo de ocorrência normalmente surge, pois os Estados não tributam apenas os ativos e as transações domésticas, mas também aqueles em outros Estados que possam beneficiar contribuintes residentes; resultando, portanto, em sobreposições fiscais.

Acerca de suas características, Avi-Yonah (2009) enfatiza que os Acordos de Dupla Tributação são essencialmente bilaterais, sendo que todos atualmente assinados seguem dois modelos, OCDE ou ONU, que, por seu turno, foram fundamentados nos modelos desenvolvidos pela Liga das Nações, entre 1926 e 1946. Portanto, ainda que existam algumas diferenças entre si, praticamente todos os acordos desse tipo são similares em seus tópicos e linguagem, com aproximadamente 75% de seu conteúdo escrito idênticos uns aos outros.

Os principais termos desse tipo de acordos são direcionados a aplicar regras de tributação entre as fronteiras nacionais e geralmente não incluem a cláusula da nação mais favorecida;

com isso, as suas provisões não podem ser estendidas a terceiros países. Interessante atentar, também, para que, a despeito de se tratar de um acordo celebrado com vistas a evitar a dupla tributação, ele não necessariamente tem caráter de prevenção, mas, sim, de resolução de situações-limite, de disputas (AVI-YONAH, 2009). Afinal, conforme analisado por Avi-Yonah (2009), a maior parte dos países já prevê situações de dupla tributação, buscando evitá-la unilateralmente. Inclusive, para Dagan (2000), tais acordos não passam de “mitos”, dado que apenas reduzem inconvenientes burocráticos e promovem a harmonização de termos e conceitos tributários entre os seus signatários, noutras palavras, até certo ponto são importantes para os seus signatários e promovem segurança, mas, não, necessariamente, evitam a dupla tributação. Com isso, os Acordos de Dupla Tributação, no limite, são mecanismos que promovem, quando o caso, a alteração da receita fiscal dos países de origem para os países de destino, porque, segundo as regras geralmente aceitas, é permitido ao país de origem ser o primeiro a tributar qualquer receita a partir de fontes domésticas (AVI-YONAH, 2009).

A rede de Acordos Bilaterais para Evitar a Dupla Tributação começou a ser assinada desde os primeiros modelos das décadas de 1920 e 1930 (AVI-YONAH; HALABI, 2012), intensificando-se a partir de meados dos anos 1960. Inclusive, atualmente os acordos dessa natureza já podem ser considerados uma parte importante do direito internacional (AVI-YONAH, 2009). Segundo dados da HMRC (2013), já são mais de 3.000 Acordos de Dupla Tributação celebrados mundialmente. A evolução dessa rede pode ser visualizada por meio dos dados prospectados pela Unctad (2009; 2013), que registraram para o ano de 1990 a assinatura de 50 acordos dessa natureza. Com isso, entre 1990 e 2008, o número de acordos assinados em um ano saltou de 50, em 1990, para 75, em 2008; um incremento de 50% (UNCTAD, 2009; 2013). No acumulado anualmente, verifica-se um crescimento de 135,12%, em que o número de Acordos Bilaterais de Dupla Tributação no mundo migrou de 1.193, em 1990, para 2.805, em 2008. Pelos dados da Unctad (2009), é possível notar que a distribuição desses acordos, por categorias de países, já se concentrava, no ano de 2008, entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, cujas assinaturas responderam por 38% do total celebrado naquele ano - seguidos por 27% entre países desenvolvidos e 16% entre países em desenvolvimento, sendo o restante de outros.

Gráfico XIX – Evolução do número de Acordos Bilaterais de Dupla Tributação, assinados no ano e acumulado, entre 1990 e 2008

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Unctad (2009; 2013).

O Brasil também celebrou acordos com objetivo de evitar a dupla tributação, atingindo, atualmente, 30 assinados. Listados na Figura XIX, do total destes acordos, 29 estão em vigor e suas estruturas seguem o modelo da OCDE. A maioria dos acordos foi assinada com países europeus, seguido de vizinhos latino-americanos. Todos os acordos celebrados pelo governo brasileiro versam sobre o Imposto de Renda e são voltados a estabelecer critérios definidores de domicílio fiscal e de contribuinte para efeitos de tributação. Porém, caso esse número de acordos possa parecer considerável à primeira vista, para Schoueri (2012), a participação do Brasil no tema é pífia, principalmente quando comparada a países que compõem ao seu lado o grupo BRIC. A análise de Veiga (2012, p. 32) é mais enfática, e sugere que o arcabouço institucional constituído até agora pelo Brasil nessa matéria “não é capaz de, por si só, garantir às empresas brasileiras a segurança jurídica e a previsibilidade de regras que se espera que este tipo de acordo garanta as suas transações internacionais”; o que, para o autor, ocorre não apenas pelo fato de o Brasil não ter acordos com países extremamente relevantes da perspectiva de investimentos, mas também pelas próprias características específicas de sua legislação e prática tributárias domésticas.

Figura XIX– Acordos para Evitar Dupla Tributação assinados pelo Brasil, especificamente para renda e evasão fiscal, por parceiro e ano de promulgação no País

Ano	Parceiro
2006	África do Sul
1976	Alemanha
1982	Argentina
1976	Áustria
1973	Bélgica
1986	Canadá
2003	Chile
1993	China
1991	Coreia do Sul
1974	Dinamarca
1988	Equador
1976	Espanha
1991	Filipinas
1998	Finlândia
1972	França
1991	Hungria
1992	Índia
2005	Israel
1981	Itália
1967	Japão
1980	Luxemburgo
2006	México
1981	Noruega
1991	Países Baixos
2009	Peru
2001	Portugal
1991	República Tcheca
1976	Suécia
2013	Turquia
2006	Ucrânia

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Receita Federal do Brasil (2013).

No campo dos acordos internacionais voltados aos negócios internacionais, sobressaem-se os acordos regionais ou de preferências. Sob diversas denominações, esses acordos podem ser entendidos como os arranjos institucionais derivados de negociações internacionais entre dois ou mais países, que, normalmente por meio da reciprocidade, buscam estabelecer preferências em várias esferas, sendo primordialmente privilegiada a comercial, com objetivo de promover a integração de suas economias; o que pode ocorrer em vários níveis, econômico, político e/ou social.

A celebração de acordos regionais teve a sua primeira onda durante as décadas de 1950 e 1960, e fora conduzida pelos países da Europa Ocidental, oportunidade em que surgiram a Comunidade Econômica Europeia (CEE), em 1957, e o Acordo Europeu de Livre Comércio (EFTA), em 1960. A onda subsequente surgiu a partir dos anos 1980, tendo se intensificado na década de 1990 (WTO, 2011), em que se abriu frente, após as reformas liberalizantes, para o denominado regionalismo aberto (VEIGA; RIOS, 2007). Tal movimento passou a incluir outras regiões, como América do Norte, Ásia, África e América Latina, ocorrendo, inclusive, no toar da constituição do Sistema Multilateral de Comércio (SMC), inicialmente dado pelo avanço das rodadas do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), e, posteriormente, em sua consolidação, com a instituição, em 1995, da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Os principais tipos de acordos regionais celebrados pelos governos nesse contexto são previstos pela Economia Internacional, cujos estudos da Teoria da Integração, em que se destaca a contribuição seminal de Balassa (1961), atualmente preveem os seguintes modelos ou etapas: zona de preferência tarifária (ZPT), área de livre comércio (ALC), união aduaneira (UA), mercado comum (MC), união econômica (EU) e a união política (UP). Para muitos economistas a ideia dessa linha é que o processo de integração regional pode ser interpretado por meio de um *continuum*, que parte do menor nível de integração até o maior. Portanto, modelos de arranjos institucionais iniciais, como a zona de preferência tarifária, seriam mais limitados da perspectiva da integração ante a união política, por exemplo, cujo nível e complexidade do processo são muito superiores, uma vez que envolvem praticamente todas as esferas política, econômica e social. O argumento que sustenta tal perspectiva incremental reside no fato de que a primeira esfera que normalmente é tomada como objeto de negociação, logo de integração entre os países, é a comercial. Assim, o comércio tem sido a porta de entrada dos processos de integração regional, a partir do qual são negociadas preferências parciais ou totais – livre comércio –, normalmente recíprocas, para, posteriormente, se de interesse das partes, avançar-se para outras esferas, como a aduaneira, política comercial, mercado de fatores (capital e trabalho), políticas fiscal, monetária e cambial, até, por fim, a união sob uma única constituição, um novo Estado; ou seja, uma lógica em que se incrementa a complexidade e o nível de integração das economias envolvidas de acordo com os objetivos e estágios determinados pelas partes, no caso, os países.

De acordo com dados da WTO (2013), até 31 de julho de 2013, por volta de 575 acordos regionais tiveram as suas notificações recebidas pelo Sistema OMC/GATT, sendo que, até 19 de dezembro de 2013, 370 novos acordos regionais já estavam em vigor. Entretanto, para efeitos de cálculo, é válido ressaltar que a OMC considera acordos regionais que incluam bens e serviços como duas notificações, ainda que se trate de apenas um acordo. Portanto, se analisados os acordos regionais em vigor pelo seu número efetivo (físico), ao final de 2013 eram computados 252 (WTO, 2013). Destes, conforme apresentado no Gráfico XX, a maior parte se concentra em acordos regionais cujas preferências são negociadas no comércio de bens, que, com 136 acordos celebrados, representa 53,97% do total; enquanto aqueles que cobrem tanto bens quanto serviços, somam 115, respondendo por 45,63% – há apenas um acordo exclusivo de serviços (WTO, 2013).

Gráfico XX – Participação de acordos regionais físicos, por tipo de itens negociados, em vigor, sobre o total computado, até 2013

Fonte: elaborado pelo autor a partir de WTO (2013).

Com relação aos tipos de acordos regionais celebrados, se considerados todos os 370 em vigor pela lógica de cômputo da OMC, verifica-se, conforme ilustrado no Gráfico XXI, que há clara predominância das Áreas de Livre Comércio sobre as demais, com 60% do total (WTO, 2013). Em seguida, encontram-se os Acordos de Integração Econômica, com 31,35%,

e, por fim, as Uniões Aduaneiras e os Acordos de Alcance Parcial, com 4,86% e 3,78%, respectivamente (WTO, 2013).

Gráfico XXI – Distribuição dos acordos regionais, em vigor até 2013, e relação ao total, por tipo de acordo

Fonte: elaborado pelo autor a partir de WTO (2013).

A questão dos acordos regionais é proeminente, tendo em vista que ainda em 2010 já havia, em média, 13 acordos assinados por Estados-membros da OMC. Em seu relatório de 2011, o World Trade Report 2011, cujo tema foi os acordos de comércio, a Organização multilateral divulgou que, a despeito da quantidade registrada de acordos regionais em vigor, apenas 16% do comércio global de mercadorias recebiam tratamento preferencial, e, ademais, com menos de 2% deste comércio elegível para margens de preferência superiores a 10% (WTO, 2011). Todavia, como apontou o relatório, o comércio entre membros de acordos regionais cresceu mais rápido e intensamente do que a média global; enquanto em 1990 o comércio internacional intra-acordos representava 18% do total, em 2008 esta participação cresceu para 35% (WTO, 2011). Com isso, o volume transacionado intra-acordos saltou de US\$ 537 bilhões, em 1990, para ultrapassar a cifra dos US\$ 4 trilhões, em 2008 (WTO, 2011). Avulta-se, inclusive, que 65% do comércio de bens entre membros de acordos regionais, em 2008, fora de manufaturados (WTO, 2011). E com relação a esses acordos, nota-se, conforme o

World Trade Report 2011, que após os anos 1985, o incremento de suas celebrações ocorre, sobretudo, entre países em desenvolvimento. Neste contexto, torna-se relevante refletir a posição brasileira.

O Brasil inicia a sua história nas negociações internacionais de acordos regionais na década de 1960, no âmbito da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Alalc). Iniciada em 1961, a Alalc tratou de um acordo interino para a formação de uma área de livre comércio, que, além do Brasil, também incluía a Argentina, o Chile, o Peru e o Uruguai. Embora com expectativas, o acordo não surtiu os efeitos esperados, e, no final dos anos 1970, para muitos, como Porto e Flôres Junior (2006), já era considerado um fracasso evidente. Tal conclusão reside no fato de que o objetivo negociado era o de promover a liberalização comercial total, o que, não apenas era algo ousado à época e à região, como também a sua dinâmica estava prejudicada à medida que havia cada vez mais membros aderentes, atingindo, em seu fim, a soma de 11 países. Desta forma, uma nova proposta foi assinada, e, entendida como mais promissora, porque mais modesta em seus objetivos. Nela buscou-se um horizonte de negociação mais viável: um acordo preferencial, com liberalização comercial apenas para grupos setoriais e de produtos negociados. Conhecida como Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), este acordo teve seu início em março de 1981, com os seguintes países como membros: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Contudo, conforme Porto e Flôres Junior (2006), a diversidade dos países-membros envolvidos no acordo acabou por tornar as suas negociações extremamente cansativas e pouco produtivas, o que já permitia, no final dos anos 1980, considerar a Aladi, assim como a Alalc, também um fracasso.

É pertinente ressaltar que estas duas iniciativas de negociação em que o Brasil estava envolvido não foram as únicas na América Latina. Se observados os acordos regionais na região de 1950 ao final da década de 1980, incluindo a América Central, somar-se-ão, à Alalc e à Aladi, mais seis acordos: Área de Livre Comércio El Salvador-Nicarágua (1951); Área de Livre Comércio Centro-Americana (1959); Tratado Geral para Integração Econômica da América Central (1961), Caribbean Free Trade Agreement (1968), Caribbean Community and Common Market (1973) e Grupo Andino (1988). Porém, como se pode observar, são poucos os acordos, a maior parte com a participação da Nicarágua nos acordos da América Central, além da baixa participação da América do Sul.

Mas, se por um lado a Aladi não avançou até o nível esperado por muitos, ela ainda subsiste, no entendimento de Porto e Flôres Junior (2006), trata-se, atualmente, de uma entidade burocrática, que, com sua Secretaria Geral em Montevideu, ainda busca, mesmo que de forma limitada, uma liberalização comercial mais substantiva entre os seus participantes. Para Porto e Flôres Junior (2006), esta subsistência da Aladi, hoje mais com papel estatístico do que instância negociadora, ocorre, sobretudo, pelos demais acordos que foram celebrados na região, principalmente o Grupo Andino (CAN), o Mercado Comum do Sul [Mercosul], e, recentemente, a Aliança do Pacífico.

No caso brasileiro, em particular, o Mercosul adquire papel central, não apenas por se tratar nos dias atuais de seu principal acordo regional, mas, fundamentalmente, pelos seus objetivos negociados e, não menos importante, a certa liderança desse bloco na região e em especial aquela exercida pelo Brasil. Pois, assinado em 1991 no Tratado de Assunção, o Mercosul, com Brasil, Paraguai, Uruguai e Argentina, é desdobramento do estreitamento das relações bilaterais entre Brasil e Argentina, que, com vistas a integrar as suas economias, consideraram, até pela própria geografia da região, incorporar o Paraguai e Uruguai em um acordo que visava implantar, em curto espaço de tempo, um mercado comum entre os seus membros. Para Porto e Flôres Junior (2006), foi clara a inspiração no modelo europeu de integração; porém, é importante ressaltar, as metas de integração estipuladas e negociadas entre as partes eram deveras ambiciosas, considerando-se o tempo e as características, tanto da região quanto das assimetrias entre os seus membros. Portanto, passados aproximadamente vinte anos de seu início, o Mercado Comum do Sul está longe de se caracterizar por um acordo regional que integra os seus membros em um único mercado de fatores, tal qual se preconiza o modelo esperado de mercado comum, aproximando-se de uma situação intermediária entre área de livre comércio e união aduaneira, em que muitos analistas costumam denominar como uma união aduaneira imperfeita. Afinal, ainda que exista uma Tarifa Externa Comum (TEC) instituída, nem todos a utilizam, assim como há muitas exceções, contenciosos e, principalmente, restrições comerciais entre os seus parceiros, destacadamente aquelas de natureza não tarifária.

A questão da participação do Brasil no Mercosul é relevante, assim como a situação político-comercial do acordo, pois, pelas suas características, em que se busca uma integração de política comercial para negociação em bloco, existe a tendência de se influenciar de maneira determinante as negociações do País com outros países e parceiros comerciais extrabloco. Faz

sentido, nessa linha de raciocínio, as considerações que entendem o Brasil como um país de baixa inserção comercial, o que pode ser explicado, para muitos, não apenas pela a sua participação média de apenas 1,4% das exportações mundiais entre 1950 e 2012 (MDIC, 2013), mas, também, pela baixa quantidade de acordos negociados. Até o ano de 2013, o Brasil participava de 22 acordos regionais, inclusive de específicos, sendo a maior parte deles intrarregionais, em que se destacam os acordos no âmbito da Aladi e, especialmente, o Mercosul, como pode ser verificado na Figura XX. Com países fora da região sul-americana, ou seja, relações extrarregionais, o Brasil possui apenas quatro acordos, dos quais três ainda estão sem vigência, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2013).

Figura XX – Acordos regionais negociados pelo Brasil

Ano	Parceiro
1984	Preferência Tarifária Regional entre países da Aladi (APTR04)
1991	Acordo de Sementes entre países da Aladi (AG-02)
1989	Acordo de Bens Culturais entre países da Aladi (AR-07)
1983	Brasil – Uruguai (ACE-02)
1985	Brasil-Argentina (ACE-14)
1991	Mercosul (ACE-18)
1996	Mercosul – Chile (ACE-35)
1997	Mercosul – Bolívia (ACE-36)
2002	Brasil – México (ACE-53)
2003	Mercosul – México (ACE-54)
2002	Automotivo Mercosul – México (ACE-55)
2005	Mercosul – Peru (ACE-58)
2005	Mercosul – Colômbia, Equador e Venezuela (ACE-59)
2001	Brasil – Guiana (ACE-38)
2005	Brasil – Suriname (ACE-41)
2012	Brasil – Venezuela (ACE-59) – sem vigência
2007	Mercosul – Cuba (ACE-62)
2009	Mercosul – Índia
2010	Mercosul – Israel
2008	Mercosul – SACU – sem vigência
2010	Mercosul – Egito – sem vigência
2011	Mercosul – Palestina – sem vigência

Fonte: elaborado pelo autor a partir de MDIC (2013).

Com relação à participação do Brasil nas negociações internacionais regionais, dois pontos se fazem pertinentes. Primeiramente, avulta-se que, extra regionalmente, o Brasil apenas assinou cinco acordos, os quais foram conduzidos no âmbito do Mercosul, sendo os parceiros, Índia,

Israel, União Aduaneira da África Austral (SACU), Egito e Palestina, em um período quando, de 2001, início da Rodada Doha da OMC, até 2010, mais de 100 acordos foram celebrados mundialmente (FIESP, 2011). Para muitos, como a Fiesp (2011), isso é resultado, entre outros aspectos, de uma política comercial pouco proativa, comparado com o que países como a China e Índia realizaram e realizam.

O segundo ponto é dado pelos destinos das exportações brasileiras no século XXI. Como é possível observar no Gráfico XXII, se analisadas os dez principais destinos das exportações brasileiros, em dólares FOB (*free on board*), entre 2000 e 2012, e calculando as médias exportadas pelo Brasil em dois períodos, de 2000 a 2005 e de 2006 a 2012, duas questões se sobressaem. A primeira, é que há uma reordenação de destinos entre os dois períodos. De 2000 a 2005, os três maiores destinos brasileiros foram: Estados Unidos, com média exportada de US\$ 17 bilhões, seguido da Argentina, com US\$ 5,9 bilhões, e Holanda, com a cifra média de US\$ 4 bilhões (ALICEWEB, 2013). Contudo, para o período entre 2006 e 2012, é a China quem assume a primeira posição, recebendo, em média, US\$ 24,7 bilhões das exportações brasileiras. Em segundo lugar ficaram os Estados Unidos, com US\$ 23,5 bilhões, e, em terceiro, a Argentina, com R\$ 16,5 bilhões (ALICEWEB, 2013).

Dessa forma, chama à atenção, conforme ilustrado no Gráfico XXII, que os países que tiveram os maiores incrementos como destinos das exportações brasileiras, considerando-se as médias entre os períodos, foram a China, com uma variação positiva de 564,44%: Índia (+357,47%), Venezuela (+276,85%), Argentina (+179,66%), Holanda (+154,47%) e Japão (+144,42%). Nota-se, com isso, que, tirante Argentina e Venezuela, o Brasil não possui acordos comerciais relevantes com os seus principais destinos. Ainda que exista o acordo do Sistema Geral de Preferências (SGP) com os Estados Unidos e a União Europeia, ressalta-se que, além de restrito a determinados produtos, no caso norte-americano ele foi alvo de polêmica entre os países e, com relação aos europeus, já foi retirado o benefício do País, tendo em vista a reclassificação do Brasil como não elegível pelas nações europeias.

Portanto, entende-se que há muito o que avançar no Brasil em matéria de acordos regionais de comércio, quando analisados os fluxos brasileiros de exportação e a posição do Brasil perante os demais países em desenvolvimento, como Índia e China. Nesse contexto, a retomada das negociações entre Mercosul e União Europeia, com objetivo de formar uma área de livre

comércio, que se estende desde 2004, pode significar um novo horizonte da política comercial brasileira em matéria de negociações internacionais de acordos regionais.

Gráfico XXII – Evolução das médias das exportações brasileiras, em US\$ milhões FOB, para o período 2000 - 2005 e 2006 - 2012, para os dez primeiros destinos

Fonte: elaborado pelo autor a partir de ALICEWEB (2013).

3.1.2 Estratégia e condução da política governamental brasileira de apoio à internacionalização: atualidade e perspectivas

Pelo descritivo até aqui engendrado, é inegável que o governo brasileiro, desde a virada do século XXI, começou a desenhar uma política governamental de apoio à internacionalização. Embora no início todas as suas diretrizes e esforços foram direcionados à expansão comercial via promoção das exportações, podendo, inclusive, ser esta considerada até o momento a sua dimensão mais bem desenvolvida, é notório que mudanças substantivas ocorreram ao longo do tempo. Atualmente, outras agendas também passaram a compor o escopo das políticas governamentais de apoio à internacionalização no Brasil, em que se destacam as estratégias

com maior comprometimento de recursos, tais como os investimentos diretos de empresas nacionais no exterior.

Ainda que não exista atualmente um marco institucional oficial e estratégico que concatene todas as iniciativas governamentais na área de negócios internacionais, que deixe público e notório as ações e o papel pretendido pelo governo no tema, é possível constituir o seu perfil de orientação, atuação e condução por meio da análise de todas as diretrizes estratégicas de políticas industriais até então divulgadas, como aquelas do *Plano Brasil Maior 2011/2014*, ora em curso no governo atual, e, de maneira mais explícita, pelo *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras*, de 2009, assim como de outros instrumentos instituídos, desenvolvidos e utilizados. Tais diretrizes e instrumentos sugerem que o Brasil não somente caminha na construção desse tipo de política, no esteio de outros países em desenvolvimento, como Índia e China (IPEA, 2012), como já realiza ações consideráveis e claras de incentivo e apoio aos negócios internacionais de empresas nacionais em várias frentes que não apenas a comercial, as quais estão, inclusive, qualificadas como passíveis de escrutínio. Afinal, é patente que o discurso governamental brasileiro dos últimos tempos, destacadamente o do Executivo, na figura da Presidência da República, e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), envereda para este norte, em que o governo não apenas reconhece a importância econômica e estratégica das empresas brasileiras, principalmente aquelas de capital nacional, como, também, passa a entender a expansão internacional desses empreendimentos como fundamental tanto à sustentabilidade privada quanto ao crescimento econômico do País. Dessa forma, o governo vem demonstrando a construção retórica de um processo de marcos estratégicos políticos, cujos conteúdos evidenciam as diretrizes de sua formulação e o estilo de condução a ser adotado, da mesma maneira que as formas e objetivos de seus novos instrumentos de políticas voltados aos negócios internacionais.

Grande parte desta construção normativa fora prenunciada no ano de 2007. A atual presidente da República, Dilma Rousseff, à época ministra da Casa Civil do governo Lula da Silva, em entrevista ao jornal *Valor Econômico*, acerca da relação governo-empresa no contexto dos negócios internacionais, particularmente do papel governamental, deu a seguinte declaração sobre o relacionamento entre o governo e as empresas:

É importante, hoje, termos algo que já ocorre em outros países. [...] Uma relação íntima entre setor público e setor privado. Íntima no bom sentido, ou seja, uma relação de parceria, de cooperação, de apoio do governo às suas empresas, sejam privadas nacionais ou estrangeiras. Temos que fazer isso. Vamos entrar numa fase de internacionalização de parte de nossas grandes empresas e isso é um trunfo para o país. Todos os países que tiveram desenvolvimento sólido conseguiram estabelecer uma aliança, uma parceria (entre Estado e setor privado) para o que der e vier (VALOR ECONÔMICO, 2007, p. 12).

A fala não é casual, pois direciona, assim como sinaliza, muito da condução atual do governo brasileiro no incentivo e apoio aos negócios internacionais de empresas brasileiras. Não por acaso, foi a partir de meados da década de 2000 que o governo brasileiro se tornou mais ativo nesse tema, inclinando-se, de maneira mais incisiva, a expandir o suporte às empresas nacionais em processo de internacionalização. O ponto mais destacado desse processo ocorreu ao final da década de 2000, no devir da passagem do governo Lula da Silva para o de Dilma Rousseff, quando a política governamental brasileira de apoio aos negócios internacionais, que até o momento era historicamente empenhada e direcionada à expansão comercial via promoção das exportações, passou a iniciar outra faceta, abrindo frentes de ações no incentivo à internacionalização por meio de investimentos diretos no exterior. Com essa condução, a adoção de uma política seletiva e de características indutoras parece ter sido o tom predominante. Ademais, já presente nas entrelinhas da entrevista de Dilma Rousseff ao *Valor Econômico*, em 2007. Disse a ministra, naquela ocasião:

O governo quer fortalecer grandes empresas. A nós interessa que o país tenha empresas, inclusive, que possam partir para um processo de expansão internacional. Nenhuma empresa hoje pode só olhar para o tamanho do seu mercado local. Achamos fantástico que o Gerdau tenha adquirido ativos no resto do mundo. Não tem por que o fluxo de capital, num país do tamanho do Brasil, ocorrer só num sentido – o ingresso de investimento estrangeiro direto. Temos uma certa compleição e musculatura para fazer investimento lá fora. Isso nos interessa, mas não há nenhum interesse de tirar empresas fortes em seus setores e transformá-las em ações estatais. De jeito nenhum. Até porque sabemos da capacidade de competição dessas empresas. Não temos orientação para estatizar nada e não temos nenhuma orientação para tirar o Estado de nada (VALOR ECONÔMICO, 2007, p. 12).

Tal declaração de Dilma Rousseff não foi despropositada, pois ocorreu no toar das modificações diretivas do BNDES no tema dos negócios internacionais e revelou muitas das nuances do que se tornou um novo *rationale*, pelo menos no discurso, do agir governamental brasileiro nos processos de internacionalização empresarial. Em seu contexto, avulta-se a questão do apoio à expansão internacional de empresas nacionais por meio de investimento direto estrangeiro, que não somente se tornou um dos objetivos do BNDES, como, outrossim, a sua fala aconteceu no ano em que tal ação tomou o seu vigor, tendo em vista a principal modificação estatutária do Banco na matéria, conforme já analisado anteriormente. Ademais,

também fica subentendido, na declaração da então ministra, a tendência, já prognosticada por Boddewyn (1992), de uma nova fronteira na relação entre os governos e as empresas. A qual seria predominantemente pautada pela cooperação e transigência na agenda de negócios internacionais, em detrimento da exclusividade do conflito. Tal ponto também é corroborado por Vernon (1998), Stopford, Strange e Henley (1991), Dicken (2010), Strange (1994; 1996; 2000), Grosse (2005), Vietor (2007) e Guedes (2006), como desenvolvido no segundo capítulo desta tese.

Portanto, invariavelmente, desde a *Política de Desenvolvimento Produtivo*, em 2008, e posteriormente com o *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas*, de 2009, assim como a Diretriz Setorial 4 do *Plano Brasil Maior 2011/2014*, de 2011, tal entendimento da entrevista não fica somente claro, como de certa forma indica a institucionalização de seus desdobramentos. Não obstante tais pontos, ainda se sobressai na manifestação de Dilma Rousseff a antecipação, já em 2007, da predileção a ser dada por essa “nova” relação governo-empresa no tema dos negócios internacionais no Brasil: o foco em grandes empresas nacionais; o que, na grande imprensa e de uma maneira geral, ficou conhecida como a condução de uma política das “campeãs nacionais” brasileiras (ESTADO DE SÃO PAULO, 2010).

Pouco explícita e propalada em seu início, a denominada política governamental de campeãs nacionais por meio dos negócios internacionais do governo brasileiro ocorreu basicamente pelas ações tomadas pelo BNDES, principalmente após a sua linha de financiamento BNDES Finem, via crédito subsidiado, e, destacadamente, pela participação BNDESPar, a sua *holding*, por meio de subscrições; conforme analisado anteriormente. Dados de multinacionais brasileiras prospectados por Caseiro (2013) revelam a prática e curso dessa política, indiretamente observada pela participação do BNDES nas empresas nacionais listadas na Figura XXI. A lista é interessante por alguns motivos. Dentre eles, de que a majoritária parte das empresas pertence a setores de *commodities*, tais como papel e celulose, carnes e mineração, assim como outros intensivos em escala. Por conseguinte, foi inevitável a indagação de quais seriam os critérios de escolha do Banco para esses aportes.

Nesse contexto, é passível de destaque as entrevistas do presidente do BNDES, Luciano Coutinho, ao jornal *Folha de São Paulo*, em 2008, e ao *Valor Econômico*, em 2009, em que

se sobreleva a sua resposta quando perguntado sobre a ajuda do Banco para consolidação de algumas empresas nacionais, e, especificamente, se havia uma política de campeãs nacionais em curso. Para Coutinho, “considerando o mercado competitivo e a economia aberta à competição global, é perfeitamente desejável que o Brasil tenha sistema empresarial de capital nacional forte. E é desejável que a política apoie as empresas brasileiras e elas possam mostrar sua competência” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2008, p. s/n); oportunidade em que ainda indagou, com efeito, que “se o BNDES não apoiar as empresas nacionais, quem o fará?” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2008, p. s/n); no que reiterou, posteriormente, em 2009:

Eu diria que o Brasil precisa ter campeãs mundiais. Pelo seu peso, a economia brasileira tem condições inigualáveis de competitividade em algumas cadeias. O país já desenvolveu empresas muito competentes. É natural a sua projeção no espaço global. Mas o Brasil dispõe, relativamente ao seu tamanho e potencial, de poucas empresas de classe mundial. É absolutamente natural que, na expansão dessas empresas, o BNDES, em condições de mercado, possa apoiar essas oportunidades. Obviamente não há nada de artificial nesse processo, uma vez que ele corresponde ao desenvolvimento de competências inegáveis. Não há aqui um processo artificial de fabricação de empresas. O que há é que empresas que se revelam altamente competitivas são apoiadas pelo BNDES. Está na política industrial do governo permitir o desenvolvimento de atores globais brasileiros, com escala mundial (VALOR ECONÔMICO, 2009, p. s/n).

Sobre os setores apoiados, o presidente do BNDES reforçou que os aportes do Banco seriam

Naqueles setores onde o país é competitivo. Tínhamos empresas mundiais que cabiam nos dedos de uma mão. Agora, talvez caibam em duas... Ainda é muito pouco para o tamanho do Brasil. Essas operações (de apoio e consolidação de empresas) são conduzidas em geral pelo BNDESPar. Há uma preocupação muito grande em associar essas operações a avanços expressivos de governança e gestão e observação da responsabilidade social e ambiental. É uma política explícita (VALOR ECONÔMICO, 2009, p. s/n).

Figura XXI – Participação do BNDES em empresas brasileiras privadas, em porcentagem, no primeiro trimestre de 2012

Empresa	Setor	Participação
ALL	Transporte e logística	12,21%
Bematech	Hardware e software	8,65%
Braskem	Petroquímica	5,53%
BR Foods	Alimentos	1,92%
CSN	Aço	2,21%
Embraer	Aeronáutica	5,37%
Fibria	Papel e celulose	30,45%
Gerdau	Aço e autopeças	3,44%
Iochpe	Autopeças	6,77%
JBS	Carnes	31,41%
Klabin	Papel e celulose	9,58%
Lupatech	Máquinas e equipamentos	11,34%
Marfrig	Carnes	13,89%
Romi	Máquinas e equipamentos	7,13%
Suzano	Papel e celulose	4,36%
Totvs	Software	5,23%
Tupy	Aço e autopeças	35,76%
Vale	Mineração	5,34%

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Caseiro (2013).

Dessa forma, entre 2007 e 2008/2009, a escolha por uma política denominada de campeãs nacionais deixa de ser implícita para se tornar explícita e capitaneada pelo BNDES. Acerca dessa opção governamental, pode-se analisar que, não obstante a sua execução tenha particularidades, não se trata de escolha inovadora, tampouco exclusiva do governo brasileiro. Pode-se concluir, inclusive, certa influência das políticas de desenvolvimento promovidas na Ásia, em que políticas industriais e de negócios internacionais foram conduzidas por meio de um Estado indutor, cujo exemplo mais recente e notório é o chinês. Pois, conforme observaram Masiero e Coelho (2014), a China, a partir de suas reformas de 1978, e, principalmente, após os anos 1990, decidiu por adotar uma política industrial seletiva e orientada para consolidação de setores considerados estratégicos, que seria direcionada ao provimento de competitividade internacional e realizada de maneira articulada com políticas tecnológicas, de atração de investimento, cambial e de comércio exterior.

Para a consecução de tais fins, como constatou Nolan (2001), o Conselho de Estado chinês selecionou 120 empresas de setores considerados estratégicos, as quais assumiriam a

responsabilidade de liderar a expansão industrial do país, com apoio e direcionamento governamental. Para Hamatsu (2013), esse processo desencadeou o que pode ser denominado uma política de *national team*, caracterizada pela escolha governamental de campeãs nacionais, cujos objetivos seriam o de primeiramente adquirir e garantir maior competitividade a um conjunto de empresas estatais, para, posteriormente, encabeçar o desenvolvimento tecnológico e de internacionalização industrial do país. Uma estratégia que, como demonstrou Sutherland (2007), culminou em resultados não desprezíveis, que, aliás, devem ser entendidos como contribuições significativas ao milagre econômico chinês. Não por acaso, como defendem Masiero e Coelho (2014), a política chinesa denominada *Going Global*, entendida como a expansão internacional empresarial chinesa após os anos 2000, foi resultado, em grande parte, desta sua política de campeãs nacionais; em análise também corroborada por Silva e Dathein (2012).

Com isso, a opção brasileira não parece ter sido inadvertida, tampouco uma novidade; mas, como sugere o próprio *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas* (CAMEX *et al.*, 2009), uma possibilidade, uma vez que seu texto trata das políticas de campeãs nacionais asiáticas, citando-as não somente como exemplo de políticas de apoio à internacionalização, mas também como um ponto de reflexão brasileiro a ser internalizado no debate de suas diretrizes para o tema. Contudo, é importante ressaltar que assumir uma política brasileira de campeãs nacionais como o principal fio condutor da política governamental de apoio aos negócios internacionais de empresas nacionais recentemente no Brasil não significa, em hipótese alguma, assumir que houve uma réplica daquela praticada na Ásia, particularmente na China. Afinal, a política brasileira teve a sua realização conduzida por apenas um órgão, o BNDES, ao contrário da realizada pela China, que fora nacionalmente arquitetada.

Ao que tudo indica, a tentativa brasileira de uma política de campeãs nacionais não fora algo articulado, dentro de um marco estratégico nacional, em que se vincularam, e principalmente se alinharam, políticas complementares, como as tecnológicas, comerciais, cambiais, e, de maneira geral e abrangente, as industriais. Pode-se afirmar, inclusive, como Sennes e Mendes (2009) ressaltaram, que as medidas tomadas pelo governo brasileiro ultimamente nos negócios internacionais, particularmente na internacionalização via investimento direto estrangeiro, em que se encontra a política de campeãs nacionais, tratam-se mais de ações pontuais e por vezes *ad hoc*, quando não isoladas, do que a conclusão de uma política delineada e deliberada pública e institucionalmente no País.

De tal sorte, um ponto constantemente avultado acadêmica e publicamente sobre tal política no Brasil tem sido a questão dos critérios de elegibilidade das empresas e de setores e de seus efeitos, impactos e benefícios na economia nacional. Pois, mesmo que o presidente do BNDES, Luciano Coutinho, responsável por essa política, tenha afirmado em diversas ocasiões que as empresas escolhidas são de setores em que o Brasil possui competitividade revelada, o que, de acordo com ele, “está na política industrial do governo” (VALOR ECONÔMICO, 2009), é verificado que tais setores selecionados, como a Figura XXI demonstrou, são, na prática, de *commodities* e intensivos em escala, o que, em grande medida, afasta-se das principais diretrizes das políticas industriais propugnadas pelos governos do período, tanto nos mandatos de Lula da Silva como no de Dilma Rousseff – no caso do governo da presidente Rousseff a questão é mais evidente, dado que a Diretriz Setorial 4 do *Plano Brasil Maior 2011/2014* coloca que o governo deveria direcionar os esforços da internacionalização das empresas líderes em *commodities* para as de capacidade de diferenciação de produto, agregação de valor e de acesso a novas tecnologias (BRASIL, 2011).

Tais questões ganharam contornos públicos e o debate chegou à imprensa brasileira. Em matéria de Dieguez (2010), da Revista Piauí, em 2010, as análises de que o BNDES estava elegendo como campeãs nacionais empresas de setores de *commodities*, e as suas decorrentes críticas, foram suscitadas por declarações não somente de economistas nacionalmente reconhecidos como desenvolvimentistas, o que, no jargão popular, pode ser considerado um “fogo amigo” ao governo, mas também, atipicamente, por ser considerada por muitos como fora do protocolo, dado ter sido emanada por um ex-presidente do Banco, além de setores do próprio governo.

Para Antônio Barros de Castro, por exemplo, as ações do BNDES promoveram uma opção “por fortalecer uma indústria do passado”; para ele, “a impressão é que há muito dinheiro para emprestar, mas faltam projetos. Não há um planejamento que nos permita pensar que o Brasil dará um grande salto industrial” (DIEGUEZ, 2010, p. 10). Interpretação que foi corroborada por Almeida Júnior, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), ao declarar que não conseguiu observar nenhum sentido nas operações feitas pelo BNDES às tais campeãs nacionais, tendo em vista que os setores escolhidos são reconhecidamente de baixa tecnologia em detrimento dos considerados de alta tecnologia (DIEGUEZ, 2010, p. 10). Objeções nesse sentido também foram feitas por Carlos Lessa, ex-presidente do Banco, ao afirmar que

“estamos voltando a ser exportadores de *commodities*. É uma volta à Velha República” e que “isso acontece porque não existe um projeto de desenvolvimento para o Brasil. O negócio do BNDES hoje é emprestar a quem pede” (DIEGUEZ, 2010, p. 10).

As severas críticas realizadas, quer pela oposição quer por personalidades historicamente vistas como aliadas, não agravaram isoladamente a escolha do governo. Os resultados apresentados pelas empresas apoiadas também não foram dos melhores, minando, consideravelmente, a credibilidade da política realizada, seja em sua forma, seja em sua condução; tanto que, entre 2011 e 2012, a carteira de ações do BNDESPar caiu de R\$ 89,7 bilhões para R\$ 72,8 bilhões, com a confirmação de quebra de algumas das empresas selecionadas, como o caso da campeã dos laticínios, a LBR, assim como outros casos polemizados, a exemplo da estagnação da Fibria e da situação financeira complicada da Marfrig (GASPARI, 2013).

Diante de tais resultados e pressão, Luciano Coutinho, que se manteve à frente do BNDES, comunicou, em 2013, que o governo abandonara a política de campeãs nacionais. Em entrevista ao Jornal *Estado de São Paulo*, Coutinho afirmou que

A promoção da competitividade de grandes empresas de expressão internacional é uma agenda que foi concluída. É uma política que tinha méritos e chegou até onde poderia ir. Até porque o número de setores em que o Brasil tem competitividade para projetar empresas eficientes no cenário internacional é relativamente limitado a *commodities* e a algumas *pseudocommodities*. E já fizemos isso nesses setores: petroquímica, celulose, frigoríficos, parte da siderurgia, suco de laranja, cimento. Não enxergo outros setores com o mesmo potencial. Nos últimos anos, o BNDESPar tem se concentrado no fomento a novas empresas em setores intensivos em inovação tecnológica. Vejo um potencial interessante no complexo saúde e no setor farmacêutico. Há vários anos, o BNDESPar já vem trabalhando na área de tecnologia da informação. Também há iniciativas importantes nas empresas supridoras de bens de capital. Essa agenda combina desenvolvimento e inovação e é a tônica da política que vem sendo praticada nos últimos anos (ESTADO DE SÃO PAULO, 2013, p. s/n).

E, quando questionado sobre a sua avaliação da política de campeãs nacionais, Coutinho concluiu:

É claro que temos que amadurecer os resultados em alguns segmentos. A concorrência é global e muito forte. O nosso potencial possível foi realizado. Foi bem-sucedido em todos os setores? É uma resposta para o futuro, porque o jogo continua. Não posso dizer que consegui e me deitar sobre os louros. Construímos as bases e agora vamos acompanhar (ESTADO DE SÃO PAULO, 2013, p. s/n).

Os resultados controversos da tentativa brasileira de uma política de campeãs nacionais como um dos principais pilares de uma nova tendência das políticas governamentais de apoio aos

negócios internacionais induzem a considerações que, pelo o seu tempo, sua repercussão e próprias declarações oficiais, pode ter se tratado de um projeto natimorto, não obstante ainda se deva guardar as devidas proporções, tendo em vista potenciais resultados de longo prazo. Dessa forma, o perfil de um Estado mais indutor na internacionalização, tal qual o BNDES pretendia em suas ações no tema, parece ter dado lugar novamente à tendência histórica no País quando se trata desse tipo de política, ou seja, a de um Estado facilitador, por meio de instrumentos de apoio mais horizontais. E que, ademais, volta-se, mais uma vez, à maior tendência de concentração dos esforços de políticas governamentais no apoio à internacionalização via promoção das exportações; tema e dimensão em que seus instrumentos e ações ainda continuam a ser os mais bem desenvolvidos.

Entretanto, como descritos nos itens anteriores, tais instrumentos, embora vigentes e de ordem facilitadora, continuam esparsos e isolados nacional e tematicamente, assim como são, em sua maioria, passivos no que concerne ao papel do governo; ou seja, o empresário deve buscar a utilização dos instrumentos. Até porque, pelo lado mais ativo do processo, em que se inclui a tomada de protagonismo pelo governo, como, por exemplo, em acordos internacionais, as agendas e condução no tema, mesmo que com esforços de retomada, continuam passos atrás dos interesses e necessidades das empresas nacionais; questão que fica mais evidente quando analisadas algumas pesquisas setoriais realizadas com o empresariado brasileiro sobre o papel do governo na internacionalização.

Com vistas a mapear os entraves às exportações no Brasil, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) realizou duas pesquisas nacionais com empresários brasileiros sobre o tema da exportação, sendo a primeira em 2002 e a segunda em 2008. Os resultados descortinaram pontos interessantes, os quais revelam a percepção do empresariado com relação a alguns dos instrumentos de política governamental de apoio aos negócios internacionais no Brasil, particularmente aqueles direcionados às exportações. Conforme resultados das pesquisas, tirante as questões vinculadas aos custos operacionais no Brasil (Custo Brasil), os empresários observaram como entraves às exportações as características dos instrumentos das políticas governamentais, tais como: dificuldades de ressarcimento de créditos tributários, dificuldades de acesso a financiamento para exportação, poucos serviços de promoção comercial, e dificuldades na contratação de seguro de crédito (CNI, 2008). Chama a atenção, inclusive, o nível de desconhecimento alegado pelos empresários com relação a alguns instrumentos, como o Sistema de Registro de Informações de Promoção (Sisprom), em que 83,4% dos

entrevistados alegaram desconhecer-lo em 2008 (CNI, 2008). O mesmo ocorreu com relação aos financiamentos públicos, dado que, em 2008, 35,4% e 25,7% declararam não conhecer o Proex Equalização e o Proex Financiamento, respectivamente; assim como, no mesmo ano, 39,6% apontaram desconhecer o BNDES-Exim Pós-embarque, 39,1% o BNDES-Exim Pré-embarque e 39,1% o Proger Exportação (CNI, 2008).

Por conseguinte, quando estimulados a declarar quais deveriam ser as dez prioridades de ação do governo, seis agendas foram elencadas. Elas possuem direta associação às políticas governamentais de apoio aos negócios internacionais, em particular os seus instrumentos. As agendas são apresentadas a seguir, por ordem de importância declarada: desoneração tributária (2º), desburocratização dos procedimentos aduaneiros (3º), condições de financiamentos às exportações (4º), negociação de acordos comerciais (6º), sistema de garantias aos financiamentos (8º), e promoção comercial e sistema de informações (9º) (CNI, 2008).

Uma pesquisa mais recente, realizada em 2011 pelo Jornal *Valor Econômico* em parceria com a Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet), além de levar em consideração a internacionalização por meio de investimentos diretos e contratos, também apreciou a variável governo, destacadamente o papel deste agente. A partir de dados prospectados com 51 empresas de capital brasileiro com investimentos e relações contratuais no exterior, divididas em 20 setores distintos, foi verificado quais deveriam ser as principais medidas tomadas pelo governo brasileiro para aumentar a participação de empresas nacionais no exterior.

Como é possível de observar pelos resultados demonstrados no Gráfico XXIII, as principais demandas, que juntas somam 44,9%, estão diretamente relacionadas à questão tributária: a celebração de tratados para evitar a bitributação e a realização de um programa de dedução fiscal no País. Nota-se, também, a percepção manifesta dos empresários acerca da relevância de se aperfeiçoar os instrumentos de crédito no Brasil, bem como o de celebrar, efetivamente, acordos para proteção de investimentos e de ser promover apoio informacional. Ou seja, não se demanda nenhuma novidade, mas, sim, um avanço e aperfeiçoamento nos instrumentos de políticas governamentais de apoio à internacionalização que já são usuais internacionalmente. Inclusive, como já analisado na presente tese, o governo brasileiro tem ciência da questão,

porque realiza ações nesses itens, ainda que, como a pesquisa indica, consideradas incompletas, ineficientes e/ou ineficazes pelo setor privado.

Gráfico XXIII – Medidas que o governo deveria adotar para aumentar a participação de empresas brasileiras no exterior, em porcentagem do total de respostas

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Valor (2011).

Invariavelmente, quando se analisa as duas pesquisas em conjunto, tanto a realizada pela CNI (2008), focada nas exportações, quanto a do Valor/Sobeet (2011), direcionada às empresas com comprometimento de recursos no exterior, torna-se possível concluir que, embora existam diretrizes e instrumentos disponibilizados para uma política governamental de apoio à internacionalização no Brasil, ainda se está relativamente distante de seus principais alvos: as empresas. Noutras palavras, o fato de não haver um marco estratégico institucional que abarque todas as diretrizes e medidas governamentais em negócios internacionais, além de dificultar o acesso à informação por parte das empresas – como claramente os dados das pesquisas apontaram –, também prejudica a sua própria condução, principalmente a sua eficácia. Pois, ao que parece, gera e promove ações isoladas, pouco articuladas, em que se abre precedentes para questionamentos sobre os seus critérios e direção, consequentemente legitimidade, como o ocorrido no caso das campeãs nacionais e o papel do BNDES.

Portanto, a atual política governamental brasileira de apoio à internacionalização demanda a elaboração de estratégia mais bem consolidada. Visto que, mesmo diante das iniciativas encetadas pelo governo brasileiro nos últimos tempos, as palavras de Luís Afonso Lima, presidente da Sobeet, parecem ecoar a sensação do empresariado nacional, ao afirmar que ainda falta, no Brasil, estratégia governamental para aumentar a internacionalização. Tal afirmação é corroborada por Passanezi, vice-presidente da mesma entidade, para quem, “enquanto as empresas chinesas contam com todo o suporte governamental para se estabelecerem no exterior, as brasileiras se expandem lá fora ao sabor das oportunidades que vão surgindo, usando principalmente de recursos próprios” (VALOR ECONÔMICO, 2011, p. 9).

Pode-se concluir que, atualmente, não obstante o governo tenha tomado para si esse papel de facilitador, e por vezes de indutor, da internacionalização de empresas brasileiras, a sensação compartilhada pelo setor privado nacional ainda é a de que se está longe de uma governança governamental efetiva no Brasil para a consecução desses fins (CNI, 2008; VALOR ECONÔMICO, 2011). Sendo os negócios internacionais empresariais brasileiros, até então, um mérito majoritariamente de suas empresas; afinal, como o próprio governo brasileiro atestou, “a internacionalização é um fenômeno em pleno curso no cenário econômico atual”, um “fato que a atividade empresarial não espera – e às vezes, nem tem condições de esperar – que os governos nacionais sejam facilitadores plenos” de seu processo (CAMEX *et al.*, 2009, p. 27).

No entanto, cabe analisar como essas relações entre o governo e as empresas estão articuladas, especificamente no setor de bens de capital brasileiro, além de investigar como elas ocorrem e impactam o processo de internacionalização - objetivos desta tese.

3.2 A indústria brasileira de bens de capital: características, formação, evolução e internacionalização

A indústria de bens de capital ocupa lugar privilegiado nos estudos sobre industrialização e desenvolvimento econômico. Dos economistas clássicos até os contemporâneos, não há análise econômica que não resguarde papel importante à chamada indústria fabricante de

máquinas e equipamentos. A razão desta centralidade reside fundamentalmente nas características basilares e específicas desta indústria, em que se sobressaem: i) ser essencial para os demais setores industriais, ii) ser possuidora de alto dinamismo e relevante difusora de progresso técnico e tecnológico e iii) impactar positiva e intensamente questões macro e microeconômicas. Tais fatores são proporcionados pelos tipos de bens produzidos por esse setor, os quais são diversificados desde a transformação de metais e metalurgia, passando pela mecânica e maquinaria, até veículos pesados, como tratores (LAGO; ALMEIDA; LIMA, 1979).

Dessa forma, os bens de capital praticamente participam de todos os processos produtivos, considerados, pela ótica funcional, como fatores de produção de outros bens e para prestação de serviços (NEIT *et al.*, 2002). Trata-se, então, de uma indústria que participa de todas as cadeias produtivas, tornando-se responsável por consolidar a base tecnológica produtiva de todos os demais setores. Sendo que suas inovações são normalmente as responsáveis por promover grandes saltos de produtividade industrial, adquirindo importante condição de vetor da convergência tecnológica e de dinamizadora do crescimento.

Destaca-se, sobretudo, o fato de que a consolidação desta indústria estar relacionada diretamente às questões macroeconômicas, dado que determina, consideravelmente, a vulnerabilidade externa, produção, emprego e renda das economias nacionais. Como analisou Alem (2004, p. 28), “a existência de capacidade de produção doméstica de bens de capital é fundamental para reduzir a restrição externa ao crescimento, à medida que permite o controle da propensão marginal a importar mesmo com crescimento da taxa de investimento”, logo, quanto maior a produção doméstica de bens de capital, maior a flexibilidade na situação do Balanço de Pagamentos (BoP). Dinâmica que leva, invariavelmente, muitas análises econômicas a defenderem a existência de uma indústria doméstica desses meios de produção como aquela que promove os maiores impactos no aumento da demanda agregada e nos empregos, tendo em vista o seu efeito multiplicador, tornando-a força motriz da industrialização.

Portanto, não surpreende que “os papéis desempenhados pela indústria de bens de capital no processo de acumulação e na geração e difusão do progresso técnico tornam-na estratégica do ponto de vista do desenvolvimento econômico” (NEIT *et al.*, 2002, p. 2), como as principais experiências de industrialização sugerem. De acordo com levantamento historiográfico de

Marson (2012), a indústria de bens de capital é tida como variável central das análises entre industrialização e desenvolvimento, observando que tal questão remonta a própria origem da indústria. Segundo o autor:

[...] estudos recentes têm sustentado que a grande conquista da Revolução Industrial britânica foi a criação da primeira indústria mecânica de grande porte que poderia produzir máquinas em massa, aumentando a sua produtividade. A produção de máquinas, segundo Robert Allen, foi a base de três desenvolvimentos que explicam o contínuo crescimento econômico até a Primeira Guerra Mundial. Os três desenvolvimentos foram: a mecanização geral da indústria, as ferrovias e a indústria naval movida à energia a vapor. A mecanização da indústria aumentou a produtividade da Grã-Bretanha e as ferrovias, os navios e a energia a vapor criaram uma economia global, que com o aumento da divisão do trabalho, foi responsável pelo aumento do padrão de vida em toda a Europa. Até meados do século XIX a Grã-Bretanha teve uma estrutura industrial desequilibrada, onde o algodão era produzido em fábricas altamente mecanizadas enquanto o restante da indústria manufatureira produzia de forma tradicional. A partir de meados do século XIX as máquinas propagaram-se para outras partes da indústria britânica e esta foi uma das causas do contínuo crescimento da renda. Até esse período, a indústria do algodão foi o mercado mais importante do setor de máquinas na Inglaterra (MARSON, 2012, p. 16).

Os resultados da Revolução Industrial provocaram reflexões substantivas sobre o crescimento econômico e, particularmente, acerca da indústria, cuja implantação passou a ser considerada a raiz do crescimento econômico moderno (ACEMOGLU, 2009). Para Acemoglu (2009), o crescimento econômico moderno não possui apenas na industrialização a sua principal determinante, responsável, entre outras, pela diferença de renda entre os países, mas, fundamentalmente, nas condições e padrões industriais que são experimentados; pois, estes, sim, determinam o ritmo e as características da renda e do consequente bem-estar e desenvolvimento das economias nacionais.

O argumento central desta linha de pensamento parte do princípio de que o crescimento econômico ocorre por meio de uma dinâmica de realocação de recursos entre três setores, primário, secundário e terciário, de maneira evolutiva, cujo vetor é a produtividade. Conforme analisou Krüger (2008), o setor primário, que engloba as atividades agrícolas, seria, num primeiro momento, o setor predominante no número de pessoas empregadas e na participação no valor agregado total de uma economia nacional. Mas, com o aumento de sua produtividade, é dado início a um processo de migração dos recursos, deslocando-se deste setor para aquelas atividades pertencentes ao secundário, tais como as industriais de produção de bens de consumo, transformação e construção, as quais passam a ser, via industrialização, o setor mais relevante em emprego e valor adicionado. Finalmente, em estágio posterior, o setor terciário, caracterizado pelos serviços, é aquele que passa a receber maior alocação dos recursos e a ter maior participação no valor adicionado. Dessa maneira, a trajetória de

crescimento econômico no longo prazo é entendida como um processo marcado por mudanças estruturais na participação relativa dos setores econômicos, em evolução caracterizada pela queda do setor agrícola e aumento dos industriais, num primeiro momento, e, posteriormente, do aumento do setor de serviços.

O padrão moderno do crescimento econômico, à vista disso, centraliza a importância das mudanças estruturais dos países, sendo nesse processo o setor industrial fundamental, pois é ele o de maior potencial de incrementos da produtividade, dados os seus fatores tecnológicos, seus encadeamentos intra e intersetoriais e as suas externalidades pecuniárias. Como ressaltaram Barros e Pereira:

[...] dentre todos os setores da economia, a indústria de transformação [manufatureira, setor secundário] normalmente é o mais dinâmico, assim como o maior difusor de inovações e aquele no qual os ganhos de produtividade ocorrem mais rapidamente. [...] trata-se de um setor que pode ser visto como motor do crescimento de uma nação (BARROS; PEREIRA, 2007, p. 304).

Nesses termos, desde as origens da indústria esforços acadêmicos são desencadeados com vistas a se analisar o padrão seguido pelos países quando de sua industrialização. Carvalho (2010), por exemplo, destaca o seminal trabalho de Hoffmann, *The growth of industrial economies*, que, ao estudar a industrialização dos principais países, constatou que esta ocorria de forma similar, caracterizada primeiramente pelo desenvolvimento de uma indústria leve, de bens de consumo não duráveis, tais como a indústria alimentícia, têxtil, produtos de couro e móveis, e, posteriormente, uma indústria de bens de produção (bens de capital), metal-mecânica, química e eletroeletrônica, de mais difícil implementação, dadas questões tecnológicas, principalmente.

Resultados empíricos como o de Hoffmann acabaram, em certa medida, a fundamentar e influenciar o pensamento econômico. Desde Marx e Kalecki, quando da sugestão de uma apreensão departamental da economia, em que a indústria de bens de capital era a principal componente do Departamento I, pensou-se nela como a responsável, entre outros, pelo prosseguimento da acumulação capitalista, consequentemente do crescimento econômico via industrialização (LACERDA *et al.*, 2006), devendo, então, sê-la objeto privilegiado das políticas industriais. Inclusive, contribuições importantes foram dadas nesse sentido na América Latina, em que se destacam os autores da Comissão Econômica para América Latina (Cepal), órgão da ONU, que observaram, na década de 1950, que a despeito da

industrialização ser realizada primeira e mais facilmente por meio de uma indústria de bens de consumo (Departamento II), o crescimento econômico das economias capitalistas industrializadas é fortemente impulsionado pelo Departamento I, de bens de produção e de intermediários, dado que é ele o responsável por produzir os insumos às demais indústrias, bem como agregá-las de valor.

Alinhados com esta vertente de análise, Suzigan e Furtado (2006, p. 178) defenderam que “desenvolver um setor de bens de capital competente e dinâmico deve ser um objetivo de qualquer política de desenvolvimento”, tendo em vista que, nessa visão, os países que não conseguirem implementar satisfatoriamente uma indústria de bens de produção e de intermediários terão consideráveis entraves estruturais para maior dinamização de seu crescimento econômico, em perspectiva que preconiza que quanto mais desenvolvida e articulada com a indústria de bens de consumo a indústria de bens de capital e de bens intermediários de um país, maior tende a ser o seu crescimento econômico.

Dados comerciais corroboram indiretamente essa afirmação, defesa e raciocínio teórico. Pois, de acordo com a WTO (2013), mais de 65% das exportações da América do Norte e 74% da Europa, em 2012, foram de produtos manufaturados, principalmente das indústrias de bens intermediários e de capital; enquanto que para a América Central e América do Sul, apenas 26,6% de suas exportações pertenceram a esses setores. Já a Ásia, para o mesmo ano, registrou aproximadamente 80% das suas exportações em produtos manufaturados, como pode ser visualizado no Gráfico XXIV, com forte participação do setor eletroeletrônico, seguido de metal-mecânico e químico. Nota-se, com isso, que países que conseguiram desenvolver a sua indústria manufatureira, especialmente a de bens de capital, parecem ter logrado relativo êxito em seu crescimento econômico, integrando atualmente o grupo de países desenvolvidos ou que caminham fortemente para esta condição. O caso asiático é emblemático, nesse sentido, na medida em que exemplifica o rápido desenvolvimento dos tigres asiáticos de primeira e segunda geração, e, mais recentemente, o caso da industrialização chinesa, cujas determinantes se resguardam, em grande parte, na participação estratégica dada à indústria de bens de capital, em específico o seu segmento metal-mecânico, como atestam Masiero e Coelho (2014). Não por acaso, para Santos *et al.*, o setor:

[...] metal-mecânico é o núcleo duro da indústria dos países mais desenvolvidos. Sua importância nas exportações mostra que esses setores [bens de capital e de bens intermediários] são a base do poder e da riqueza dessas nações, pois são eles que permitem o equilíbrio em seus balanços de pagamentos apesar dos altos salários, impostos e lucros (SANTOS *et al.*, 2009, p. 331).

Por todas estas características, a indução de uma indústria de bens de capital nas economias nacionais se tornou objeto de praticamente todas as estratégias de desenvolvimento econômico. A maioria das políticas industriais praticada pelos países, tanto nos desenvolvidos quanto naqueles tidos como em desenvolvimento, historicamente considera o setor de bens de capital como indústria de tratamento diferenciado, com incentivos e ações formulados e direcionados para promover, em maior ou menor grau, explícita ou implicitamente, incrementos em seus níveis de eficiência e desencadeamentos de ciclos de inovação em seus segmentos. Pode ser considerada, nesses termos, a indústria das indústrias.

Gráfico XXIV – Exportação de manufaturados, por região, em porcentagem do total, para o ano de 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de WTO (2013).

3.2.1 Características gerais e globais da indústria de bens de capital

A indústria de bens de capital tem por característica constitutiva ser altamente heterogênea, diversificada e complexa, uma vez que, como citado, incorpora vários segmentos, que vão desde a transformação de metais até a produção de tratores. Em uma de suas definições mais conhecidas no Brasil, realizada por Lago, Almeida e Lima (1979), a indústria de bens de capital é considerada a indústria de um conjunto de máquinas e equipamentos para a produção de outros bens ou para prestação de serviços produtivos, cujos principais ramos são: i) mecânica, ii) equipamentos industriais, iii) máquinas e implementos agrícolas, iv) máquinas rodoviárias, v) material de transporte, vi) material ferroviário, vii) construção naval, viii) indústria aeronáutica, ix) material elétrico e telecomunicações e x) estruturas metálicas. Internacionalmente, ainda que com definições setoriais que seguem divisões patronais e empresariais específicas nacionalmente, o setor de bens de capital é normalmente classificado na International Standard Industrial Classification (ISIC), em sua Revisão 4, de 2008, publicada pela ONU, na Seção C (Manufatura), Divisão 28 (Manufatura de máquinas e equipamentos), Grupos 281 (Manufatura de máquinas de uso geral) e 282 (Manufatura de máquinas de uso especial), e em alguns itens da Divisão 30 (Manufatura de outros equipamentos de transporte).

Com tal magnitude de grupos, classes e gama de produtos envolvidos, torna-se difícil apreender economicamente esse setor em seu agregado, sendo adequado, para determinados fins analíticos, classificá-lo a partir de suas especificidades técnicas e características de oferta e consumo. Dessa forma, usualmente, de uma perspectiva mais abrangente possível, o setor de bens de capital pode ser basicamente dividido em duas categorias quanto aos seus produtos: i) bens seriados e ii) bens sob encomenda.

Os bens seriados são aqueles fabricados para o mercado em geral, em larga escala e altamente padronizados, sendo popularmente denominados “bens de prateleira”. Dadas as suas características, podem ser analisados, dependendo do segmento e maturidade tecnológica, como um mercado de dinâmica de bens *commoditizados*, tendo em vista a baixa diferenciação e a sua dependência de escala para ganhos de produtividade. Podem-se encontrar nesses segmentos, por exemplo, determinadas máquinas agrícolas, tratores, empilhadeiras, ferramentas, entre outros.

Por outro lado, os segmentos de bens sob encomenda são aqueles cuja produção é direcionada para atender demandas particulares, com características técnicas associadas a necessidades específicas. Em linguagem de mercado, são chamados, por vezes, como segmentos *taylormade*. Nesse caso, tratam-se de bens fabricados para atender demandas únicas, frutos de projetos desenvolvidos sob medida a partir de especificações técnicas do cliente final. Os bens que compõem esse segmento podem ser, a título ilustrativo, altos-fornos siderúrgicos, turbinas hidrelétricas, plataformas, entre outros. Portanto, na clássica taxonomia de Pavitt (1984), os bens de capital seriados seriam intensivos em escala (*scale intensive*), ao passo que os sob encomenda classificar-se-iam em rotas tecnológicas próprias, baseados em conhecimento (*science based*).

Os bens de capital são demandados por todos os setores industriais, tendo a sua intensidade dada fundamentalmente pelo comportamento de variáveis econômicas que determinam a atividade industrial, tais como: disponibilidade de crédito, aumento do nível de investimento, taxa básica de juros, expansão do consumo, inflação, entre outras variáveis. Trata-se, com isso, de setor altamente sensível a expectativas econômicas e suas oscilações (ascensão, recessão, depressão e recuperação). Nesses termos, em seu ciclo econômico amplo, torna-se possível identificar dois padrões típicos da demanda para os bens do setor, particularmente com relação à maquinaria, conforme apontam Almeida (1983) e Avellar (2004): as demandas de reposição e as de expansão, sendo as suas dinâmicas facilmente compreendidas pelo objetivo do consumo dado pelo consumidor final. Ou seja, enquanto a demanda de reposição é caracterizada pela busca de produtividade industrial por meio da substituição de máquinas ultrapassadas e obsoletas por máquinas novas e tecnologicamente mais avançadas, a demanda de expansão é motivada por aumentos da capacidade produtiva de plantas industriais. Portanto, a demanda por bens de capital não é um processo que ocorre isolada e/ou independentemente, como argumentou Thorstensen (1980); ela ocorre muito antes do processo de compra (aquisição). Isto é, já se inicia durante a fase de planejamento do tipo de investimento que será feito (reposição e/ou expansão), sendo fruto de expectativas das empresas frente ao cenário econômico.

Interessante observar que a heterogeneidade de produtos da indústria de bens de capital e as motivações de sua demanda se refletem em suas características gerais e globais. Com relação a sua organização industrial, esta indústria é tipicamente formada por grande variedade de empresas, de diversos portes e modelos de gestão. Tal peculiaridade acaba por repercutir nas

curvas de aprendizado e maturidade tecnológicas do setor, que se tornam altamente difusas. Se analisado todos os segmentos da indústria de bens de capital, com destaque para os de maquinarias, que normalmente são os mais citados, observa-se a convivência simultânea de empresas que fabricam produtos de elevado conteúdo tecnológico juntamente com aquelas fabricantes de produtos de baixa tecnologia agregada e embarcada, assim como de outras de tecnologia já consolidadas e maduras (MEGLIORINI, 2003).

Já a sua distribuição geográfica internacional da produção é caracterizada por grande concentração dos fabricantes de bens mais sofisticados e tecnologicamente avançados nos países desenvolvidos, como Alemanha, Itália, Japão e Estados Unidos, embora também possam ser identificados alguns centros de certa expressividade em países em desenvolvimento, tais como Brasil, Coreia do Sul e Taiwan (ALEM, 2004; MELLO, 2004), com a China, recentemente, colocando-se como uma das mais importantes origens, dependendo do segmento. O Gráfico XXV, a título de ilustração, apresenta a produção de importante segmento da indústria de bens de capital, o de máquinas-ferramenta seriadas para corte e conformação, em que essa distribuição pode ser conferida. Conforme os dados, verifica-se que no início da segunda década do século XXI a China já se tornara a principal fabricante de máquinas-ferramenta seriadas do mundo. Entretanto, entre os dez primeiros países, encontram-se tradicionais origens, inclusive para seriados, como Japão, Alemanha e Itália, assim como tigres asiáticos (Coreia do Sul e Taiwan). O Brasil, que em 2011 estava em 11º, caiu, em 2012, para 17º posição (GARDENER, 2013).

Gráfico XXV – Evolução na produção de máquinas-ferramenta seriadas de corte e conformação, em US\$ milhões, entre 2011 e 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Gardener (2013).

Acerca das determinantes da competitividade do setor ao nível das empresas, constata-se, como característica global, que, embora a heterogeneidade de produtos e de gestão existente na indústria implique em distintos ativos e rotinas que possam torna uma empresa competitiva, de maneira geral, a competitividade empresarial é diretamente relacionada a aspectos técnicos e econômicos, que variam conforme o tipo de bem produzido – seriado ou sob encomenda (ALEM; PESSOA, 2005; VERMULM, 2003). Configuram-se, dessa forma, as economias de escala como os aspectos econômicos que determinam a competitividade básica das empresas fabricantes de bens seriados, enquanto a pesquisa, desenvolvimento e engenharia (P&D&E) de produtos aquelas de ordem tecnológica, sendo-os, nesse caso, mais impactantes nas empresas fabricantes de bens sob encomenda.

3.2.2 Os bens de capital no Brasil: breves notas sobre a sua formação e evolução

No Brasil, a indústria de bens de capital foi historicamente importante e cumpriu função primordial no processo de crescimento e desenvolvimento econômico do País. Para Magacho (2012, p. 5), a instalação do setor de máquinas e equipamentos no Brasil, “ainda que gradual e em etapas, serviu à criação de uma economia capaz de autogerir seu processo de crescimento e de romper com a dependência do comércio exterior, que se fazia presente desde o período colonial, por meio de um modelo primário-exportador”. Na análise de Celso Furtado (2005), inclusive, essa ruptura do modelo agroexportador brasileiro, de traços coloniais, foi em grande parte reflexo das restrições impostas pela Grande Depressão de 1929, às quais, indiretamente, pavimentaram o caminho para o que pode ser considerado o início da formação de uma indústria de máquinas no Brasil. Segundo escreveu Furtado em seu clássico *Formação Econômica do Brasil*:

O crescimento da procura de bens de capital, reflexo da expansão da produção para o mercado interno, e a forte elevação dos preços de importação desses bens, acarretada pela depreciação cambial, criaram condições propícias à instalação no país de uma indústria de bens de capital. Esse tipo de indústria encontra, por uma série de razões óbvias, sérias dificuldades para instalar-se em uma economia dependente. A procura de bens de capital coincide, nas economias desse tipo, com a expansão das exportações – fator principal do aumento da renda – e portanto com a euforia cambial. Por outro lado, as industriais de bens de capital são aquelas com respeito às quais, por motivos de tamanho de mercado, os países subdesenvolvidos apresentam maiores desvantagens relativas. Somando-se essas desvantagens relativas às facilidades de importações que prevalecem nas etapas em que aumenta a procura de bens de capital, tem-se um quadro do reduzido estímulo que existe para as referidas indústrias nos países de economia dependente. Ora, as condições que se criaram no Brasil nos anos trinta quebraram este círculo. A procura por bens de capital cresceu exatamente numa etapa em que as possibilidades de importação eram as mais precárias possíveis. Com efeito, a produção de bens de capital no Brasil (se medirmos pela de ferro e aço e cimento) pouco sofreu com a crise, recomeçando a crescer já em 1931. Em 1932, ano mais baixo da depressão no Brasil, aquela produção já havia aumentado em 60 por cento com respeito a 1929. (FURTADO, 2005, p. 207).

Por meio dessa dinâmica, e início da instalação desse segmento no País, Magacho (2012, p. 13) considerou que a “indústria de bens de capital passava a assumir aos poucos as suas funções básicas de desenvolvimento industrial”, pois, com a sua expansão interna, começou a garantir maior autonomia da economia brasileira na oferta de bens de consumo, da mesma forma como passou a demandar trabalhadores e os seus próprios insumos à sua produção. De 1930 a 1980, pode-se dizer que o setor de bens de capital se tornou importante eixo da industrialização brasileira, tendo sido um dos principais promotores das mudanças estruturais econômicas do País, uma vez que possibilitou a formação e reprodução autônoma do tecido

industrial nacional, sem deixar o Brasil total e completamente dependente da demanda externa por produtos primários (MAGACHO, 2012).

Contudo, tal processo não fora algo espontâneo. Como é possível observar na história econômica brasileira, a perspectiva teórica que propugnava uma visão departamental da economia de influência kaleckiana, assim como, posteriormente, uma agenda desenvolvimentista e por vezes nacionalista de viés cepalino, repercutiu, em maior e menor grau, na condução político-econômica do Brasil, cujo marco mais conhecido é a Política de Substituição das Importações. A qual, com modificações ao longo do tempo, em suas diretrizes e intensidade, passou por vários governos e durou da década de 1930 até 1988. Ainda nos anos 1950, com Getúlio Vargas, houve o início de um projeto nacionalista mais bem organizado, porque institucionalizado e explícito, que não apenas deflagrou processos de políticas indústrias, como também incorporou como o seu principal pilar dinamizador a indústria de bens de capital. Tanto que, ulteriormente, no governo Juscelino Kubitschek, ocorreu a proposição de um Plano de Metas (1956-1960), com ambiciosos objetivos setoriais, dentre os quais se encontravam, de maneira explícita, estímulos ao desenvolvimento da indústria nacional de máquinas e equipamentos, por meio de seus grupos executivos, tais como da indústria automobilística (Geia), naval (Geicon), máquinas agrícolas e rodoviárias (Geimar) e mecânica pesada (Geimap).

Entretanto, conforme demonstraram Lacerda *et al.* (2006), não obstante os esforços governamentais ao setor, em que se sobressai o Plano de Metas, os quais permitiram a produção de bens de capital crescer significativamente, o Brasil ainda não havia chegado a instalar, de fato, um parque industrial capaz de promover plena autonomia ao processo de acumulação de sua economia nacional. Como relatou Alem e Pessoa (2005), o setor brasileiro de bens de capital só fora se consolidar plenamente anos depois, no devir do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), a partir da segunda metade da década de 1970. A razão para isto, no entendimento de Castro e Souza (1985), pode ser encontrada no fato de que os investimentos do II PND priorizaram a ampliação da infraestrutura de energia, a capacidade produtiva de insumos básicos e a produção de bens de capital pesados, em um modelo de expansão da indústria de máquinas e equipamentos que foi puxado pela demanda interna gerada pelos altos investimentos do setor público, encontrando, neles, o seu principal fator de dinamismo. Por conseguinte, foi possível à indústria brasileira de bens de capital atingir a década de 1980 diversificada e em posição que a colocava entre as mais avançadas

diantes daquelas encontradas em países em desenvolvimento. Com destaque ao segmento de máquinas-ferramenta convencionais, cuja produção nacional, de acordo com Resende e Anderson (1999), já era considerada consolidada e de alta competitividade.

De acordo com Vermulm (1995), em 1980, entre 10 e 15% da produção industrial nacional era de bens de capital. Mas muito foi alterado estrutural e conjunturalmente no País dos anos 1980 adiante. Do final da década de 1980 ao início dos anos 1990, o principal alicerce de todas as políticas industriais no País, a estratégia de industrialização via substituição das importações, apresentava sinais claros de esgotamento (RESENDE; ANDERSON, 1999). Inevitavelmente, um dos primeiros setores a sentir os seus efeitos, bem como a sinalizá-los, fora o setor nacional de bens de capital, que começou a enfrentar fortes dificuldades. Um dos aparentes sintomas, como analisaram Torres, Carvalho e Torres Filho (1994), foi o fato de que, nesse período, houve significativa redução do nível de atividade da indústria de bens de capital no País, com consequente aumento do nível de ociosidade e a diminuição de postos de trabalho, reflexo da redução do mercado interno nacional, tendo em vista a retração dos investimentos privados e, principalmente, do setor público.

Conforme dados da época, a produção de bens de capital no Brasil declinou de US\$ 26,2 bilhões, em 1986, para US\$ 17,7 bilhões, em 1992; uma queda de 32,44% (TORRES; CARVALHO; TORRES FILHO, 1994). Em seguida, com a abertura comercial engendrada de maneira sistemática nos anos 1990, houve uma ruptura do padrão de instalação e expansão desta indústria, uma vez que, sob a Política de Substituição das Importações, ainda foi possível, em certa medida, viabilizar a montagem de uma indústria diversificada e integrada. Situação que, posteriormente, com aumento das importações, não era muito simples, dado se tratar de um setor até então dependente de um modelo econômico fechado.

O Gráfico XXVI apresenta a evolução das tarifas nominais médias de importação no Brasil para máquinas e tratores, a partir de dados trabalhados por Abreu (2007). Como é possível verificar, a desgravação tarifária foi relativamente intensa, realizada em curto espaço de tempo. Entre 1987 e 2000, as tarifas nominais de importação aplicadas pelo Brasil foram reduzidas em 32,8 pontos percentuais. A média de redução anual, em pontos percentuais, fora de 2,5. Consequentemente, como ilustrado no Gráfico XXVII, a penetração das importações, calculada pela proporção dos importados sobre o consumo aparente, teve um incremento contínuo: em 1999, estava em 11,4% do setor, saltando para 66,2%, em 2000 – uma variação

positiva de 54,8 pontos percentuais (ABREU, 2007). Em praticamente uma década, a penetração das importações no consumo aparente nacional de bens de capital migrou de aproximadamente 10% para mais da metade, atingindo expressivos 56,9%.

Gráfico XXVI – Evolução das tarifas nominais médias de importação, em porcentagem, para o setor de máquinas e tratores, entre 1987 e 2000

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abreu (2007).

Gráfico XXVII – Evolução da relação importações-consumo aparente para o setor de bens de capital, em porcentagem, para períodos selecionados entre 1989 e 2000

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abreu (2007).

Nesse contexto, algumas questões emergiram e acabaram por sinalizar, porque expõem, determinadas características relevantes da formação da indústria nacional de bens de capital. Primeiramente, o fato de que, tendo em vista a indústria no Brasil ter se consolidado em bens de capital mais convencionais, não foi possível, no tempo em que a sua implantação fora planejada e executada, promover a gênese e desenvolvimento de um setor que operasse no vértice de um Sistema Nacional de Inovação, como bem atestaram Resende e Anderson (1999). Assim, não houve a criação de um movimento endógeno de desenvolvimento e difusão tecnológica capaz de induzir segmentos de fronteira neste setor industrial, que repercutisse, também, na capacidade de oferta em custos e qualidade, tal qual normalmente se verifica em países desenvolvidos (RESENDE; ANDERSON, 1999).

Não por acaso, conforme Vermulm (1995), ao passo que o Brasil se concentrou na produção de bens de menor conteúdo tecnológico, as importações nacionais foram para produtos mais sofisticados; inclusive com a sua nacionalização realizada com benefícios fiscais. Como consequência, não houve apenas a sensível elevação da relação importação-consumo aparente, como observada no gráfico anterior, mas o aumento do coeficiente de importação em relação ao de exportação, principalmente em períodos de crescimento da economia. E,

pelas características tecnológicas do parque industrial nacional de bens de capital, a expansão da demanda interna era suprida pelas importações em complementação à produção doméstica, sendo, contudo, de perfis tecnológicos diferentes: os bens estrangeiros tinham maior tecnologia embarcada *vis-à-vis* os nacionais.

Para Vermulm (1995), as características desse processo foram em grande parte resultado das políticas industriais até então realizadas, sobretudo por algumas das diretrizes do modelo brasileiro de substituição de importação. As quais, para ele, foram contraditórias em si mesmas, na medida em que protegiam a produção nacional da concorrência externa ao mesmo tempo em que estimulavam a importação de bens de capital. Dessa forma, ainda que a produção nacional de bens de capital tenha se destacado, a política de complementariedade com os importados de alto conteúdo tecnológico acabou por camuflar uma fragilidade estrutural industrial que, quando exposta pela abertura comercial, não apenas veio à tona, como impactou consideravelmente o tecido industrial nacional nas décadas seguintes.

Desse modo, tornou-se inevitável uma reestruturação da indústria de bens de capital nos anos 1990. Como apontaram Resende e Anderson (1999), a complementariedade produtiva e comercial entre a produção doméstica e os bens importados foi drasticamente afetada na última década do século XX, deslocando os insumos, partes, peças e componentes da fabricação nacional para produção no estrangeiro. Como resultado, mesmo que tenha havido certo estímulo à competitividade industrial do País via concorrência com os importados, considerável parte das empresas brasileiras sucumbiu, e o aumento do coeficiente de importação de bens de capital não foi acompanhado pelo aumento da produção nacional. Com isso, a indústria nacional de bens de capital teve boa parte de seus encadeamentos tecnológicos e produtivos enfraquecida, com a ocorrência de desmantelamentos e a sua reestruturação forçada, o que promoveu a perda de poder deste setor como multiplicador e indutor da indústria nacional (ALEM; PESSOA, 2005).

Alem e Pessoa (2005), por exemplo, elencaram dois dados que evidenciam esses resultados para indústria nacional de bens de capital: no ano 2000, a sua produção no País atingiu apenas 60% do valor que fora computado em 1980. Ademais, houve aumento da participação de multinacionais na economia nacional, que, no ano de 1997, já respondia por 42% de toda a receita líquida do setor, em um processo de internacionalização da indústria brasileira de fora para dentro (*inward*) – o único segmento nacional que ainda continuou líder foi o de

máquinas-ferramenta, principalmente sob encomenda, por motivos associados a conhecimentos acumulados de mercado. Por tais razões, as modificações das políticas econômicas nos anos 1990, somadas à instabilidade macroeconômica do período, com forte retração do mercado interno e depressão do nível de investimento da economia, tornaram a indústria brasileira de bens de capital mais enxuta, com menor variedade de bens, maior índice de importação e menores condições de suprir a demanda nacional (MAGACHO, 2012).

Somente na virada para o século XXI que a indústria de bens de capital brasileira voltou a ser assunto, o que ocorreu no toar da retomada das discussões sobre políticas industriais na transição do governo Fernando Henrique Cardoso para o de Luís Inácio Lula da Silva. A retomada tanto do setor quanto de políticas industriais em uma pauta nacional foi decorrente, basicamente, dos resultados tidos como insatisfatórios pela indústria como um todo ao longo da década de 1990, que, em grande parte, promoveram reestruturações que foram vistas mais como retrocessos do que avanços. A Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), por exemplo, chegou a declarar, em 2003, por meio do documento *Rumos da Competitividade*, que a visão predominante no período anterior de que a melhor política industrial é não ter uma política industrial, associada a uma abertura comercial indiscriminada, culminou no encolhimento da indústria nacional, cujas empresas que continuaram deveriam ser tratadas como sobreviventes (ABIMAQ, 2003). Logo, para a Abimaq, diante do cenário instaurado, se fazia:

[...] necessária uma política industrial mais abrangente e profunda, melhor articulada, que simultaneamente desonere a tributação, reduza custos de produção, crie novos empregos e, em consequência, aumente a competitividade das empresas brasileiras no país e no exterior, incrementando as exportações dos produtos nacionais e aprofundando o processo de substituição competitiva das importações (ABIMAQ, 2003, p. 9).

A defesa da retomada de uma política industrial no Brasil defendida pela Abimaq fez coro com outras iniciativas e manifestações semelhantes na indústria nacional no mesmo período, em que se avultaram os documentos *A indústria e o Brasil: uma agenda para o crescimento*, de 2002, da CNI, e *O Brasil de todos nós*, também de 2002, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Ao que tudo indica, tais demandas setoriais parecem ter reverberado no novo governo federal que se instalava, assim como, indubitavelmente, ter encontrado eco nas propostas em voga à época no País, uma vez que a equipe governamental vindoura se posicionava a todo momento contrária às medidas e políticas anteriores – seus principais cargos técnicos, inclusive, eram dotados de uma visão mais desenvolvimentista e

heterodoxa de políticas econômicas do que as equipes anteriores. Desta forma, não fora surpreendente o anúncio, ainda em março de 2004, da retomada das políticas industriais no País, cujo marco inaugural foi o lançamento da *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior* (PITCE), que consubstanciava 11 programas distribuídos em 57 medidas, compilados em três documentos: “Sexta Carta de Concertação: política industrial como consenso para uma agenda de desenvolvimento”, “Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior” e “Medidas de Política Industrial e de Comércio Exterior”. Elaborada para o período 2004-2008, a PITCE, além de ações horizontais, voltadas à inovação, desenvolvimento tecnológico, modernização, ambiente institucional, entre outros, também tinha um conjunto de diretrizes e ações verticais orientadas a setores estratégicos, em que o setor de bens de capital fora um dos contemplados. Pode-se dizer, ademais, que após a PITCE, o Brasil não abandonou mais a ideia e a realização de políticas industriais, sendo os seus sucedâneos a *Política de Desenvolvimento Produtivo* (PDP) (2008-2010) e o *Plano Brasil Maior* (2011-2014), nos quais o setor de bens de capital continuou sempre em destaque.

Para a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) (2013), a mudança de orientação das políticas públicas no Brasil, em especial nas condições fiscais e tributárias, além dos financiamentos públicos e demais incentivos às indústrias, possibilitou um crescimento expressivo dos investimentos no País, aumentando, sensivelmente, a demanda por bens de capital; o que promoveu a retomada do desempenho desse setor, fato que não ocorria desde 1980. O Gráfico XXVIII apresenta a evolução da produção física nacional de máquinas e equipamentos, com vistas a ilustrar esse processo. Como se verifica, entre setembro de 2003 e setembro de 2008, a produção física de máquinas e equipamentos no Brasil aumentou 62,14%, ao passo que a indústria de transformação apenas 26,98% (SIDRA, 2013). Evidentemente que após a crise internacional de 2008/2009 houve redução abrupta da produção, tendo em vista a retração da demanda, crédito e investimentos internacionalmente. Porém, a partir de março de 2009, decorrente de incentivos governamentais via política econômica e industrial, a indústria de bens de capital voltou a reagir significativamente, crescendo, entre março de 2009 e junho de 2013, 55,45% (SIDRA, 2013).

Gráfico XXVIII – Evolução mensal da produção física de máquinas e equipamentos versus da indústria da transformação, entre janeiro de 1991 e junho de 2013, em número índice (média de 2002 = 100), com base fixa ajustada sazonalmente

Fonte: elaborado pelo autor a partir de SIDRA (2013).

Atualmente, no Brasil, a indústria de bens de capital apresenta características de certa forma comum a um conjunto de países. Primeiramente, destaca-se que ela engloba desde pequenas e médias empresas, de gestão familiar, inclusive, até às grandes corporações altamente internacionalizadas e de capital aberto. Segundo dados do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Depecon), o País possuía, em 2012, 14.355 estabelecimentos industriais considerados como fabricantes de máquinas e equipamentos - em ampla classificação -, o que representava aproximadamente 4% do total da indústria de transformação brasileira. Deste total, 94,68% foram enquadrados como de pequeno porte, 4,65% de médio e 0,68% de grande (DEPECON, 2013). O número médio de empregados por empresas computados para este setor foi de 28,7 (DEPECON, 2013).

Entretanto, é importante destacar, essa análise fora feita a partir de dados da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS-MTE), os quais sugerem

uma abrangência maior de segmentos da indústria de bens de capital. De acordo com a classificação adotada pela Abimaq, que considera apenas as empresas fabricantes de bens de capital mecânicos, ou seja, aquelas que compõem o núcleo central do setor, o número é bem menor, sendo estimado em 4.500 estabelecimentos no País; os quais se distribuem em, aproximadamente, 10% de grande porte, 30% de médio e 60% de pequeno (ABIMAQ, 2013). A partir destes dados, a Abimaq estimou que o setor fechou o ano de 2012 com 257.402 empregos, o que daria, em média, 51,2 empregados por empresa (ABIMAQ, 2013). Ainda de acordo com a entidade, a distribuição geográfica das empresas do setor se concentra na região Sudeste e Sul, com destaque para o Estado de São Paulo, que detém 69% dos empreendimentos em sua economia, seguido pelo Rio Grande do Sul (11%), Rio de Janeiro (6%), Santa Catarina (5%), Paraná (4%), Minas Gerais (3%) e demais (2%).

Gráfico XXIX – Proporção estimada de estabelecimentos, por porte, da indústria brasileira de máquinas e equipamentos mecânicos, em classificação da ABIMAQ

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaw (2013).

Ademais, pode-se dizer, embora em termos, que as empresas representadas pela Abimaw se beneficiaram da retomada do crescimento da demanda por bens de capital no Brasil, principalmente após 2004, no toar da retomada das políticas industriais. Pois, como demonstram os dados do Departamento de Economia e Estatísticas da Abimaq

(DEEE/Abimaw), entre 2005 e 2012 o consumo aparente de bens de capital mecânicos no Brasil aumentou 76,61%, com variação média no período de 9,07%, conforme pode ser visualizado no Gráfico XXX. O faturamento acompanhou este crescimento, registrando incremento de 41,42%, com média anual de 5,96%. Com isso, a indústria brasileira de bens de capital mecânicos faturou, em 2005, R\$ 55,86 bilhões, ao passo que, em 2012, atingiu a cifra de R\$ 79 bilhões.

Gráfico XXX – Evolução do consumo aparente e do faturamento bruto de bens de capital mecânicos no Brasil, em R\$ bilhões constantes, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de ABIMAQ (2013).

Para a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) (2013), tais resultados descortinam que as melhores condições de demanda no País surtiram efeitos positivos na produção do setor. Todavia, como se pode observar nos dados apresentados no gráfico acima, o crescimento do consumo aparente para o período 2005-2012 fora maior que aquele registrado pelo faturamento da indústria nacional. Dentre outros fatores, tal diferença pode ser explicada pelo fato de que a expansão do mercado interno brasileiro fora também, e em ritmo maior, ocupado pelas importações. Esta tendência pode ser verificada pelo Gráfico XXXI, que revela crescimento das importações de bens de capital mecânicos de 254% entre 2005 e

2012, migrando de US\$ 8,49 bilhões, em 2005, para aproximadamente US\$ 30 bilhões, em 2012 (ABIMAQ, 2013). Consequentemente, os coeficientes de importação do setor cresceram, evoluindo de 37,8%, em 2005, para 44,1%, em 2010 (ABDI, 2013).

O Gráfico XXXII demonstra que tais incrementos, em grande parte, são explicados pela China, cuja origem como fornecedora de bens de capital mecânicos ao Brasil apresentou portentosa evolução entre 2005 e 2012. Neste período, a China aumentou a sua participação nas importações totais nacionais de bens de capital mecânicos de 3,5%, em 2005, para 15,9%, em 2012 – uma variação positiva de 12,4 pontos percentuais (ABIMAQ, 2013). Já os Estados Unidos, a despeito de terem continuado como os principais fornecedores, perderam 7,9 pontos percentuais de participação nas importações, respondendo por 24,7% dos bens de capital mecânicos importados pelo Brasil em 2012. Mesma tendência marcada pela Alemanha, que reduziu a sua participação nas importações brasileiras em 5,7 pontos percentuais no mesmo período (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XXXI – Evolução das importações de bens de capital mecânicos, em US\$ milhões FOB, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Gráfico XXXII – Evolução das importações de bens de capital mecânicos, por origem, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Inevitavelmente, iniciou-se um processo de aumento dos déficits na balança comercial brasileira do setor. Em 2005, o Brasil registrou um déficit comercial em bens de capital mecânicos da ordem de US\$ 1,53 bilhão, enquanto que, em 2012, este valor já havia atingido a marca de US\$ 16,82 bilhões; ou seja, um aumento no déficit de praticamente 1.000% (ABIMAQ, 2013). O Gráfico XXXIII demonstra esta evolução, revelando que o País aumentava o seu déficit no setor, em média, 48,03% ao ano (ABIMAQ, 2013). O período de maior aprofundamento do déficit ocorreu entre 2006 e 2007, momento em que o saldo negativo evoluiu de US\$ 2,27 bilhões, em 2006, para US\$ 5,36 bilhões, em 2007 (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XXXIII – Evolução do déficit da balança comercial brasileira do setor de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Por conseguinte, o nível de utilização da capacidade instalada e o número de pedidos em carteira da indústria brasileira de bens de capital mecânicos apresentaram declínio. De acordo com dados estimados pelo Departamento de Economia e Estatística da Abimaq, visualizados no Gráfico XXXIV, o nível de utilização da capacidade instalada desta indústria caiu de 86,1%, em 2008, para 75,6%, em 2012, em uma redução de 10,5 pontos percentuais (ABIMAQ, 2013). De 2008 a 2012, verifica-se que a indústria brasileira de bens de capital mecânicos reduziu a utilização de sua capacidade instalada a um ritmo médio de 2,63 pontos percentuais por ano. Dessa maneira, as semanas necessárias para atender aos pedidos, em média anual, foram reduzidas de 19,2, em 2008, para 15,6, em 2012 (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XXXIV – Evolução do nível de utilização da capacidade instalada, em porcentagem, e da carteira de pedidos, em semanas para atendimento, da indústria brasileira de bens de capital mecânicos, em médias anuais, para o período 2008 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Atualmente, é possível observar que a indústria brasileira de bens de capital, particularmente a de mecânicos, parece ter traçado uma nova trajetória de retomada nos anos 2000, principalmente a partir da inclusão, novamente, de uma pauta de políticas industriais no País. Entretanto, conforme os dados analisados, essa retomada parece ter sido mais vigorosa até 2008, momento a partir do qual a indústria nacional sofre certa inflexão e passa a reduzir o seu ritmo e a registrar sensível declínio, em alguns indicadores. Isso pode ser explicado, sobretudo, pelo aumento considerável das importações, destacadamente as oriundas da China, que reorganizaram todo o mercado, reduzindo não apenas o nível de utilização da capacidade instalada da indústria nacional, mas, também, a sua participação no consumo aparente; que, em 2005, era de 63%, sendo reduzida, em 2012, a apenas 29,2% (ABIMAQ, 2013).

3.2.3 A internacionalização da indústria brasileira de bens de capital: panorama atual

A indústria brasileira de bens de capital, principalmente os seus segmentos de bens mecânicos, apresenta um nível de internacionalização superior à média da indústria nacional de transformação. Isso se deve, em grande parte, pela própria trajetória de implantação do setor no País, em que se destaca a sua consolidação no II Plano Nacional de Desenvolvimento, a partir do qual a indústria nacional de bens de capital, protegida e incentivada, conseguiu constituir um parque com competitividade internacionalmente relevante em alguns segmentos e produtos. Mesmo diante de críticas ao percurso tomado por essa trajetória¹⁰, ainda é possível observar a sustentação de um nível de internacionalização que, quando comparado aos demais setores industriais, é sobrelevado. De toda a maneira, trata-se de uma indústria cuja internacionalização é majoritariamente comercial, realizada via exportação; embora também seja crescente a inserção comercial internacional das empresas do setor via importação, com vistas a reduzir custos de produção, por meio de fornecimento de insumos, partes, peças e componentes por empresas estrangeiras.

Um breve descritivo dos principais indicadores do desempenho comercial internacional das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos já permite evidenciar, claramente, esse perfil preponderante de sua inserção internacional. Por meio da análise do Gráfico XXXV, por exemplo, verifica-se que a indústria brasileira de bens de capital mecânicos, entre 2005 e 2012, computou uma participação média das exportações no faturamento de suas empresas de 29,13% (ABIMAQ, 2013). Resultado considerável, próximo àquele atingido por outros setores industriais nacionais. Ainda que declinante no período, em que de 2005 a 2011 essa participação fora reduzida em nove pontos percentuais, caindo de 34%, em 2006, para 25%, em 2010, nota-se que, em 2012, há uma retomada do nível da contribuição das exportações no faturamento da indústria, com registro de 33% - número que se aproxima daquele registrado em 2005 (ABIMAQ, 2013). Um fato relevante, que mais uma vez se coloca à análise do período recente, é a crise financeira 2008/2009, cujos impactos não apenas repercutiram internacional e nacionalmente, mas, também, setorialmente; justificando, em grande parte, os maiores declínios e retrações no período da participação das exportações no faturamento da indústria.

¹⁰ As críticas recaem sobre a opção de o Brasil especializar-se em segmentos seriados e de menor conteúdo tecnológico, os quais, após a abertura comercial dos anos 1990, sofreram consideravelmente com a concorrência estrangeira e, particularmente, de novos *players*, a exemplo da China, como desenvolvido no item anterior.

Gráfico XXXV – Evolução da participação média anual das exportações no faturamento das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos para o período 2006 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Pela ótica das exportações, o setor brasileiro de bens de capital mecânicos aumentou o seu valor exportado, em dólares norte-americanos, em 65,15%, entre 2005 e 2012 (ABIMAQ, 2013). Com isso, as suas exportações saltaram de US\$ 8,12 bilhões, em 2005, para US\$ 13,41 bilhões, em 2012, registrando uma variação anual média de 9,34% no período (ABIMAQ, 2013). Como ilustrado pelo Gráfico XXXVI, o setor traçava uma trajetória ascendente até 2008, momento em que as suas exportações, em dólares norte-americanos, cresceram 49,88%. Todavia, com a crise internacional, houve uma redução de 32,37% entre 2008 e 2009. Porém, após 2009, inicia-se nova recuperação, dado que, entre 2009 e 2012, o setor expandiu novamente as suas exportações, em dólares norte-americanos, em 62,94% (ABIMAQ, 2013). O que permitiu, de certa forma, um “efeito espelho”, com dois períodos ascendentes divididos pela crise.

Gráfico XXXVI – Evolução das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões FOB, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Atualmente, os três principais segmentos exportados pela indústria brasileira de bens de capital mecânicos são, de acordo com o Gráfico XXXVII, em porcentagem do total: i) máquinas para logística e construção civil (20,3%), ii) componentes da indústria de bens de capital (16,7%) e iii) infraestrutura e indústria de base (15,9%). Caso analisada a média da participação de todos os segmentos nas exportações totais do setor para os anos de 2011 e 2012, tem-se: máquinas para logística e construção civil (20,8%), componentes da indústria de bens de capital (17,7%), infraestrutura e indústrias de base (15,2%), máquinas para petróleo e energias renováveis (10,45%), outros (11,45%), máquinas para bens de consumo (11,3%), máquinas para a indústria da transformação (6,1%) e, por fim, máquinas para agricultura (7%) (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XXXVII – Evolução das exportações da indústria brasileira de bens de capitais mecânicos, por segmento, em porcentagem do total, para o período 2011 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Pela ótica dos produtos, dez tipos de bens responderam por 72,7% do total exportado em 2012, como pode ser visualizado pelo Gráfico XXXVIII. Os produtos mais exportados pelas empresas brasileiras do setor, em 2012, foram as máquinas rodoviárias, as quais somaram US\$ 2,47 bilhões, e, em seguida, registraram-se os projetos e equipamentos pesados (excluídos os de petróleo e energia renovável) e os equipamentos navais e de *offshore*, com US\$ 1,71 bilhão e US\$ 1,54 bilhão, respectivamente (ABIMAQ, 2013). Os produtos que apresentaram maiores crescimentos entre 2011 e 2012, em dólares norte-americanos, foram os projetos e equipamentos especiais, com 824,9%, seguidos daqueles para ar comprimidos e gases, com 108,9%, e os fornos e estufas industriais, os quais computaram incrementos de 76,8% no período (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XXXVIII – Principais produtos da indústria de bens de capital mecânicos exportados em 2012, em porcentagem do total

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Os principais destinos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, apresentados no Gráfico XXXIX, são, historicamente, países da América Latina; os quais, entre 2007 e 2012, responderam por 43,35%, em média, das exportações brasileiras do setor (ABIMAQ, 2013). Inclusive, houve, entre 2007 e 2012, pouca variação nas exportações destinadas à América Latina, sendo registrado, apenas entre 2008 e 2011, um aumento de 5,24%. Por outro lado, chama a atenção o caso dos Estados Unidos. O país tem uma participação nos destinos das exportações brasileiras deste setor ao nível de outras regiões. Somente os Estados Unidos, entre 2007 e 2012, receberam, em média, 19,50% das exportações de bens de capital mecânicos do Brasil (ABIMAQ, 2013). Já a Europa, com crescimento de 22,88% para o período, situa-se como o terceiro destino, responsável, em média, por 17,22% das exportações totais.

Gráfico XXXIX – Evolução dos destinos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, em porcentagem do total, para o período 2007 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Inevitavelmente, se desagregadas as regiões ao nível dos países, os Estados Unidos são o principal destaque, recebendo, no ano de 2012, US\$ 2,48 bilhões em exportações brasileiras do setor, o equivalente a 18,78% do total (ABIMAQ, 2013), como revelado pelo Gráfico XL. Em seguida, aparece a Holanda, com 9,87%, no que se seguem a Argentina e a Venezuela, na terceira e quarta posições, respondendo por 8,50% e 6,55%, respectivamente. Somados os dez primeiros destinos, tem-se, para o ano de 2012, 66,68% das exportações brasileiras do setor; o que demonstra notável concentração das exportações brasileiras com relação aos seus destinos – somente os três primeiros países, Estados Unidos, Holanda e Argentina, responderam por 37,15% (ABIMAQ, 2013).

Gráfico XL – Principais destinos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos, por país, em porcentagem do total, para o ano de 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Tal dinâmica comercial da indústria de bens de capital mecânicos no País representou, entre 2005 e 2012, em média, 5,92% das exportações totais brasileiras (ALICEWEB, 2013; ABIMAQ, 2013). O Gráfico XLI ilustra a evolução da participação das exportações de bens de capital mecânicos sobre o total exportado pelas empresas brasileiras. Como é possível observar, os bens de capital mecânicos perderam participação entre 2005 e 2012. Em 2005, 6,85% das exportações brasileiras eram de bens de capital mecânicos, enquanto, em 2012, este valor é reduzido para 5,53%. Nota-se, desta forma, uma perda de bens de capital mecânicos na participação da pauta de exportação brasileira que acompanha a redução da indústria manufatureira como um todo.

Conforme demonstrado no Gráfico XLII, em 2005, 55,06% das exportações brasileiras eram de bens manufaturados. Em 2012, a indústria manufatureira perdeu participação, encolhendo para 37,46% do total. Uma queda substancial de 17,60 pontos percentuais no período (ALICEWEB, 2013), cuja consequência fora a reprimarização da pauta, ou seja, o retorno do comércio exterior brasileiro na concentração de suas exportações em produtos básicos e primários, os quais passaram a responder por 46,77% do total exportado em 2012 -

predominância que vem ocorrendo desde 2010, ano em que os básicos já se tornaram majoritários na pauta de exportação, representando 44,58% do total exportado, contra apenas 39,40% de manufaturados. Contudo, a indústria de bens de capital mecânicos, não obstante tenha reduzido a sua participação, obteve uma queda menor do que aquela registrada pela indústria manufatureira entre 2005 e 2012. Pois, ao passo que os bens manufaturados diminuíram em 31,96% a sua participação no total, os bens de capital mecânicos caíram 19,31% (ALICEWEB, 2013; ABIMAQ, 2013).

Gráfico XLI – Evolução das exportações brasileiras totais e de bens de capital mecânicos, em US\$ bilhões, e da participação do valor exportação de bens de capital mecânicos sobre o total exportado pelo Brasil, em porcentagem, para o período 2005 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Aliceweb (2013) e Abimaq (2013).

Gráfico XLII – Evolução das exportações brasileiras, por fator agregado, em porcentagem do total, para o período 2000 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Aliceweb (2013).

A partir dos dados da inserção comercial internacional da indústria brasileira de bens de capital mecânicos, é possível posicioná-la com relação aos demais países. No Gráfico XLIII são apresentados os maiores exportadores mundiais de bens de capital, em classificação abrangente, isto é, não apenas os mecânicos. Como se nota, a China, que em 1995 respondia por apenas 1,7% das exportações mundiais do setor, com US\$ 15 bilhões exportados, quinze anos depois já era o primeiro exportador mundial, com US\$ 366,5 bilhões em exportação; o que representou 14,5% do total. Ou seja, a China aumentou as suas exportações de bens de capital, em dólares norte-americanos, em 2.343,33% entre 1995 e 2010 (ABDI, 2013). Invariavelmente, a ascensão chinesa provocou uma reorganização das origens mundiais de bens de capital. As modificações mais destacadas foram a do Japão e dos Estados Unidos. Em 1995, o Japão havia exportado US\$ 131,8 bilhões, e, embora tenha aumentado este valor para US\$ 210,8 bilhões, em 2010, o país perdeu 6,7 pontos percentuais de participação, reduzindo-a de 15,1%, em 1995, para 8,4%, em 2010 (ABDI, 2013). Os Estados Unidos seguiram a mesma tendência, diminuindo a sua participação de 15,3%, em 1995, para 10,8%, em 2010;

ainda que com aumento de suas exportações de US\$ 133 bilhões, em 1995, para US\$ 271,9 bilhões, em 2010.

O Brasil, por outro lado, teve a sua participação praticamente estagnada no período. Em 1995, as exportações brasileiras de bens de capital responderam por 0,5% do total mundial, aumentando para 0,6%, em 2010. Com esse aumento, o País se posicionou como o 28º fornecedor mundial de bens de capital (ABDI, 2013). Em termos agregados por estágio de desenvolvimento, os países desenvolvidos, em 2010, foram responsáveis por 61,9% das exportações mundiais de bens de capital, ao passo que os em desenvolvimento ficaram com 37,3% (ABDI, 2013).

Gráfico XLIII – Evolução da participação dos países nas exportações mundiais totais de bens de capital, em porcentagem do total, entre 1995 e 2010

Fonte: elaborado pelo autor a partir de ABDI (2013).

Em sua dimensão produtiva, a internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital ainda é pouco conhecida, tendo em vista alguns fatores: escassez de bancos de dados, bem como poucos estudos acadêmicos sobre o tema. De toda maneira, é possível reconstruir uma trajetória, ainda que limitada, dos investimentos diretos brasileiros desse setor no exterior. Isto é, a internacionalização produtiva brasileira de bens de capital em sua direção de dentro

para fora (*outward*). Um documento que traz contribuições importantes para esse tema fora divulgado pelo BNDES no ano de 1995, o qual apresentava informações sobre as operações de investimento no exterior de 95 empresas brasileiras. Caseiro (2013) trabalhou esses dados, mapeando-os ao nível dos destinos e dos setores de origem, observando que, em 1994, 10 empresas eram classificadas como do setor de máquinas e equipamentos – ou seja, 11,76% das empresas mapeadas (CASEIRO, 2013). A distribuição geográfica dos investimentos destas empresas era dada principalmente nos Estados Unidos, seguidos da Europa, América Latina e Ásia. Ao rastrear as atividades dessas empresas entre 1994 e 2012, Caseiro (2013) verificou que, em 2012, 20% deixaram de operar no exterior - conforme os dados, uma porque faliu, outra porque desistiu. Dentre as oito empresas restantes, três ampliaram o número de países em que operavam, uma se manteve no mesmo país e quatro foram adquiridas por empresas estrangeiras. Entretanto, deve-se destacar, que a classificação utilizada por Caseiro (2013) a partir de dados do BNDES também englobava no setor de máquinas e equipamentos o segmento de autopeças.

Outro estudo pertinente fora levado a cabo pelo Projeto Gestão Internacional para Internacionalização de Empresas Brasileiras (Ginebra), fomentado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), mais tarde apresentado por Fleury (2010) e Fleury e Fleury (2012). Nesse estudo, foram mapeadas 81 empresas multinacionais brasileiras, entendidas, neste caso, como empresas nacionais com investimento direto no exterior em subsidiária. No levantamento realizado, foram listadas, porque mapeadas, quatro empresas do setor de bens de capital mecânicos, ou seja, apenas 4,94% do total, cujas atividades são representadas pela Abimaq, a saber: Weg; Romi; Randon; e Lupatech.

De acordo com Fleury e Fleury (2012), a primeira empresa listada do setor, a Weg, fabricante de motores e grupos geradores, realizou o primeiro investimento no exterior em 1976, ano em que abriu um escritório comercial; a sua primeira fábrica em território estrangeiro surgiu somente no ano de 1995. A segunda empresa a se expandir internacionalmente por meio de investimentos foi a Romi, fabricante de máquinas-ferramenta e máquinas para indústria do plástico, que, 1985, instalou a sua primeira fábrica no exterior. Já a Randon, do segmento de máquinas rodoviárias, realizou, em 1994, investimento em planta industrial em outro país, tendo, por fim, listada a empresa Lupatech, de válvulas industriais, cujas operações no exterior foram iniciadas no ano de 2002, por meio de uma *joint venture*.

Nota-se, de imediato, que o número mapeado é extremamente pequeno diante do número de empresas do setor brasileiro: 14.355, pela classificação abrangente do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos da Federação das Indústrias de São Paulo, e 4.500, pela estimativa da Abimaq para os bens de capital mecânicos, em 2012. Já as estatísticas do Banco Central do Brasil (Bacen), em classificação abrangente, revelam, conforme o Gráfico XLIV, um número médio de 26 empresas de máquinas e equipamentos brasileiras investidoras no exterior entre 2007 e 2012. De acordo com os relatórios, em 2007, 24 empresas deste setor declararam possuir participação de capital superior a 10% em empresas do exterior, número que aumentou para 33 empresas em 2012; o que registrou uma evolução de 38% no período (BACEN, 2013). Com relação ao estoque de investimentos do setor no exterior, o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior do Banco Central do Brasil computou, em 2007, US\$ 141 milhões, o que correspondeu, à época, a 0,1% do total nacional. Este valor subiu para US\$ 229 milhões, em 2012, não obstante continuasse respondendo por apenas 0,1% do total (BACEN, 2013). Dessa forma, entre 2007 e 2012, o estoque de capital brasileiro no exterior do setor de máquinas e equipamentos variou 62,41%.

Gráfico XLIV – Evolução do número de empresas investidoras no exterior, participação acima de 10% no capital, e do estoque investido, em US\$ milhões, do setor de máquinas e equipamentos, para o período 2007 - 2012

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Bacen (2013).

Em sua direção de fora para dentro (*inward*), os números dos investimentos são mais expressivos para o setor. Os dados mais atualizados do Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil do Banco Central do Brasil mapearam 628 empresas no País com participação de capital estrangeiro de pelo menos 10% com direito a voto (BACEN, 2013) - número que representa 18,20% das empresas industriais e 4,45% do total (agricultura; indústria; e serviços) com aporte de capital estrangeiro no País. Com relação ao estoque de capital, o Banco Central do Brasil registrou, em 2010, US\$ 11,2 bilhões aportados em empresas brasileiras de máquinas e equipamentos. No ano de 2011, este valor não variou muito, apenas +5,53%, atingindo a cifra de US\$ 11,8 bilhões, conforme pode ser visualizado no Gráfico XLV. De todo modo, os dados demonstram que o setor de máquinas e equipamentos é aquele da indústria com maior número de empresas brasileiras com capital estrangeiro, e, com relação aos estoques aportados, o setor que respondeu por 2% do total recebido pelo Brasil (agricultura; indústria; e serviços) (BACEN, 2013).

Gráfico XLV – Evolução do estoque de capital estrangeiro aportado em empresas brasileiras de máquinas e equipamentos, em US\$ milhões, entre 2010 e 2011

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Bacen (2013).

Apesar dos poucos dados disponíveis, é perceptível que a internacionalização de empresas brasileiras de bens de capital, seja qual for a classificação ou base de dados analisada, em sua dimensão produtiva, é um processo majoritariamente de fora para dentro (*inward*), no qual as empresas nacionais se tornam internacionalizadas devido ao vínculo com empresas estrangeiras, via aquisição ou *joint venture*. Ao que tudo indica, trata-se, a partir das informações até aqui analisadas, de um processo não desprezível de expansão internacional via investimento direto estrangeiro, contudo, puxado por empresas estrangeiras e não o contrário. Ou seja, não um movimento proativo das empresas nacionais brasileiras em se inserir internacionalmente por meio de operações com maior comprometimento de recursos, mas de serem incorporadas.

Por outro lado, o processo descortinado na dimensão produtiva dos investimentos parece não ocorrer nas questões comerciais. Pois, a despeito de certo declínio nos últimos anos das exportações brasileiras de bens de capital mecânicos - o que ocorreu, em grande parte, por perda de competitividade - pode-se dizer que tal inserção fora iniciada e ainda é sustentada pela proatividade das empresas nacionais em buscar tais mercados; ao contrário, por exemplo,

do movimento de aquisições de empresas nacionais, os quais, em sua maior parte, demonstram ser um processo no qual o estrangeiro busca o mercado nacional. Entretanto, é importante destacar que as empresas brasileiras do setor, tendo em vista a pressão crescente da concorrência com os importados no mercado nacional, em que os déficits da balança comercial e o aumento do coeficiente de importação são claras expressões dessa dinâmica, iniciaram, também, como estratégia de redução de custos, a expansão de seus canais de aquisição e fornecimento aos mercados estrangeiros, aumentando a importação de partes, peças e componentes – o que, de certa maneira, propicia a redução do nível de nacionalização dos bens.

Por fim, apenas se registra que, com relação aos aspectos contratuais da internacionalização, tanto em sua direção de dentro para fora quanto de fora para dentro, não há estatísticas, até o momento, que permitam inferir em análises mínimas sobre tal processo nas empresas brasileiras do setor.

3.2.4 Abimaq: organização e atuação da representação político-empresarial do setor no Brasil em negócios internacionais

A representação patronal da indústria brasileira de bens de capital se iniciou em 1937, quando da criação do Sindicato dos Construtores de Máquinas e Acessórios Textis, que, em 1940, passou a se denominar Sindicato da Indústria de Máquinas do Estado de São Paulo. A sua forma mais bem acabada ocorreu em 1975, com a fundação da Abimaq, que assumiu o papel de representação setorial dos fabricantes nacionais bens de capital mecânicos, dando início ao Sistema ABIMAQ; que, no ano de 1988, adquire legitimidade nacional, com a transformação do Sindicato da Indústria de Máquinas do Estado de São Paulo (Simesp) em Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Sindimaq).

Atualmente, o Sistema Abimaq é formado por três instituições, a sua associação (Abimaq), o seu sindicato patronal (Sindimaq) e o seu Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Máquinas e Equipamentos (IPDMAq), tornando-se, assim, a principal entidade representativa do setor de bens de capital do País, de reconhecida ação nacional na defesa dos interesses de seus associados. Conforme o seu estatuto vigente, Abimaq, principal pilar do Sistema, é uma “associação civil sem fins lucrativos,

representativa dos fabricantes nacionais de máquinas, equipamentos, seus componentes e acessórios” (ABIMAQ, 2013), cujos objetivos, de acordo com o Artigo 2º, são:

- I – defender, de forma permanente e intransigente, os interesses legítimos das empresas associadas à Entidade;
- II – realizar e patrocinar, em qualquer ponto do território nacional ou no exterior, seminários, conferências, congressos, cursos, palestras, encontros, simpósios, feiras e exposições, relacionados aos seus objetivos e voltados aos interesses das suas associadas;
- III – propor ações, impetrar mandados de segurança coletivos e adotar outras medidas judiciais pertinentes, agindo sempre na defesa dos interesses das suas associadas;
- IV – funcionar como órgão consultivo do Poder Público, apresentando aos órgãos competentes, estudos e soluções para os problemas relacionados à categoria econômica representada;
- V – prestar assistência às empresas associadas visando à solução de seus problemas comuns;
- VI – estimular e facilitar o aperfeiçoamento e desenvolvimento das empresas do setor com vistas à competitividade internacional das mesmas;
- VII – coletar, selecionar, catalogar, armazenar e difundir dados, informações e conhecimentos, visando o desenvolvimento industrial e tecnológico das empresas do setor;
- VIII – entender-se com os Poderes Públicos, órgãos da administração pública direta e indiretamente e entidades de classe, em assuntos de interesse do setor, defendendo o desenvolvimento econômico e tecnológico nacional;
- IX – defender a livre iniciativa;
- X – coordenar ações das empresas associadas nas metas comuns, de modo a que a experiência, o estágio tecnológico e a capacitação adquirida pelas de maior desenvolvimento sirvam de apoio para as de menor nível de desenvolvimento;
- XI – colaborar com os órgãos dos Poderes Públicos tendo em vista o objetivo comum do desenvolvimento econômico e social do País (ABIMAQ, 2013, p. s/n).

Em sua missão atualmente divulgada, a Abimaq se autodenomina uma “entidade representativa da estratégica indústria de máquinas e equipamentos, priorizando os interesses nacionais aos setoriais e os coletivos aos individuais”, cujo propósito é “atuar de forma independente para promover o desenvolvimento sustentado do setor, por meio de produtos, serviços e ações políticos-institucionais que contribuam para: a competitividade sistêmica e empresarial; o financiamento à produção e à comercialização; e o fomento dos negócios nos mercados nacional e internacional” (ABIMAQ, 2013, p. s/n). Para consecução destes fins, conta com uma sede nacional, na cidade de São Paulo, e nove regionais, localizadas nas cidades de Ribeirão Preto (SP), Piracicaba (SP), São José dos Campos (SP), Porto Alegre (RS), Joinville (SC), Curitiba (PR), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), Recife (PE), além de um escritório em Brasília (DF). As suas associadas podem ser estatutariamente quaisquer empresas preponderantemente fabricantes de máquinas, equipamentos, seus equipamentos e acessórios, assim como empresas preponderantemente prestadoras de serviços de produção a essas fabricantes, desde que com operação industrial no território nacional. Nesses termos, tendo em vista a heterogeneidade de segmentos e setores, a Abimaq atualmente concentra a sua atuação/representação nas fabricantes de bens de capital mecânicos (há projetos futuros para incorporar outros segmentos), da mesma forma que

organiza as suas associadas por meio de características econômicas e produtivas comuns, por meio das intituladas Câmaras Setoriais.

As Câmaras Setoriais são “grupos de fabricantes nacionais associados à ABIMAQ, segundo a natureza, tipo e a aplicação dos produtos por eles fabricados, podendo ainda as empresas integrarem uma ou mais” (ABIMAQ, 2013, p. s/n). O papel destas Câmaras, conforme propugna a ABIMAQ, é o de agregar os seus integrantes, quer por suas afinidades quer pelos seus propósitos e objetivos, com vistas a promover entre os seus membros discussões e esforços por soluções àqueles problemas considerados comuns, assim como, principalmente, buscar, conjuntamente, oportunidades de novos negócios, mercado e/ou desenvolvimento tecnológico. Atualmente, como listado na Figura XXI, são 27 as Câmaras Setoriais organizadas, instituídas e atuantes, as quais agrupam no quadro associativo total da Abimaq cerca de 1.300 empresas.

Para uma discussão mais abrangente do setor, o Sistema Abimaq se organiza por meio de Conselhos Temáticos, escolhidos dentre temas tidos como prioritários à agenda setorial, reunindo, sob um mesmo grupo, empresários do setor, órgãos dos governos e outras entidades de classe, em frentes que buscam atender em conjunto às demandas horizontais e verticais da indústria brasileira de bens de capital mecânicos, principalmente aquelas orientadas a aumentar o conteúdo nacional dos projetos da indústria e promover ganhos à competitividade nacional (ABIMAQ, 2013). Em 2013, estavam formados e atuantes 13 Conselhos Temáticos, a saber: Ação Política; Câmaras Setoriais e Regionais; Competitividade; Feiras Apoiadas; Feiras Próprias; Financiamentos; Marketing; Mercado Externo; Relações Trabalhistas; Responsabilidade Ambiental; Responsabilidade Social; e Tecnologia (ABIMAQ, 2013).

Figura XXII – Câmaras Setoriais da Abimaq

Sigla	Nome
CSAG	Câmara Setorial de Ar Comprimido e Gases
CSBM	Câmara Setorial de Bombas e Motobombas
CSMC	Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Cimento e Mineração
CSEI	Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação
CSEN	Câmara Setorial de Equipamentos Navais e Offshore
CSFEI	Câmara Setorial de Fornos e Estufas Industriais
CSFM	Câmara Setorial de Ferramentarias e Modelações
CSGIN	Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica
CSHPA	Câmara Setorial de Eq. Hidráulicos, Pneumáticos e Automação Ind.
CSMAIP	Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para Indústria do Plástico
CSMAM	Câmara Setorial de Eq. para Movimentação e Armazenagem de Mat.
CSMAT	Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios Têxteis
CSMEG	Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos Gráficos
CSMEM	Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Madeira
CSMF	Câmara Setorial de Máquinas-ferramenta e Sistemas Integrados
CSMIA	Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas
CSMIAFRI	Câmara Setorial de Máq. para Ind. Alimentícia, Farmacêutica e Refrig.
CSMGG	Câmara Setorial de Motores e Grupos Geradores
CSMR	Câmara Setorial de Máquinas Rodoviárias
CSPEP	Câmara Setorial de Projetos e Equipamentos Pesados
CSQI	Câmara Setorial de Máq., Eq. e Instrumentos para Controle de Qualidade
CSTM	Câmara Setorial de Transmissão Mecânica
CSVED	Câmara Setorial dos Fabricantes de Vedações
CSVI	Câmara Setorial de Válvulas Industriais
SINDESAM	Sindicato Nacional das Ind. de Eq. para Saneamento Básico e Ambiental
GTGUINDASTES	Grupo de Trabalho de Guindastes
GT-MLIMP	Grupo de Trabalho de Máq. e Eq. para Limpeza

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Abimaq (2013).

Por meio dessa rápida apresentação do Sistema Abimaq, alguns fatores se destacam, particularmente aqueles vinculados ao tema da presente tese, o da internacionalização do setor brasileiro de bens de capital. Primeiramente, com relação aos seus objetivos estatutários, verifica-se que a entidade é empenhada não somente na defesa dos interesses do setor, quer na esfera governamental quer privada, mas, também, de maneira destacada, em estimular, por vários meios, a competitividade internacional de suas empresas. A questão é pertinente se contextualizada em sua missão ora em curso, uma vez que, conforme o planejamento estratégico divulgado pela Abimaq, é seu objetivo fomentar os negócios de suas associadas, seja no mercado nacional ou internacional. Portanto, constata-se que a dimensão internacional é presente tanto estatutária quanto estrategicamente nas ações da associação.

Verifica-se, desta maneira, que os negócios internacionais, em particular a internacionalização das empresas do setor, são agenda política e empresarial da Abimaq. Ressalta-se, inclusive, que tal afirmação não se depreende apenas dos objetivos estatutários e estratégicos, mas, sobretudo, das ações levadas a cabo pela associação nos últimos anos. Pois, apesar de a internacionalização não aparecer explicitamente em seus documentos oficiais mais recentes como uma das medidas emergenciais para o setor, como, por exemplo, no *Projeto ABIMAQ 2022*, que compôs uma agenda de prioridades setoriais, algumas ações da Entidade demonstram que existe, sim, a internalização dessa agenda no cotidiano da indústria de bens de capital mecânicos. Afinal, a associação criou um Conselho Temático denominado Mercado Externo, cujo objetivo declarado é o de promover a sua internacionalização, bem como auxiliar as associadas em projetos de exportação e a realizar a defesa comercial de seus mercados nacionais de práticas desleais e fraudulentas de comércio (ABIMAQ, 2013). No âmbito das ações deste Conselho - ainda que a preocupação com as importações de similares nacionais seja um tema extremamente urgente e emergencial nas pautas da entidade, como os pleitos recorrentes de defesa comercial da associação demonstram (ABIMAQ, 2013) - é patente que as exportações são objetos de incentivo, inclusive no *Projeto ABIMAQ 2022*, em que se destaca, particularmente, o *Projeto Brazil Machinery Solutions* (BMS).

Elaborado pela Abimaq no novo modelo de Projeto Setorial (PS) da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil (Apex-Brasil), o *Brazil Machinery Solutions*, lançado em 2010, é fruto da parceria entre estas entidades, cujo objetivo é promover as exportações brasileiras de máquinas e equipamentos, assim como fortalecer a imagem do Brasil como fabricante de bens de capital mecânicos (BMS, 2013). Trata-se, portanto, de uma reformulação conceitual e estratégica do antigo Projeto Setorial Integrado que a Abimaq já vinha realizando com a Apex-Brasil desde o início dos anos 2000. O *Brazil Machinery Solutions*, nesse sentido, se tornou a construção de uma marca setorial, resultado de estudos de *branding* acerca da imagem do setor de bens de capital do Brasil no exterior. De acordo com Engelsberg, responsável por este estudo, a ideia da marca *Brazil Machinery*, cujo mote é *the inventive global partner*, é o de mudar a imagem do País de festivo para o profissional (SANTOS, 2010), buscando, nesse conteúdo, potencializar pontos considerados estratégicos pela indústria de bens de capital, tais como a inventividade e a constante busca por soluções (BMS, 2013).

A lógica do projeto *Brazil Machinery Solutions* opera por meio de ações voltadas a aproximar o empresariado brasileiro de mercados considerados estratégicos, com vistas a apresentar a potenciais compradores estrangeiros a qualidade e os diferenciais das máquinas e equipamentos brasileiros (BMS, 2013). Dentre as principais ações desse programa, encontram-se aquelas voltadas à promoção comercial, em que se sobressaem a participação em feiras internacionais, tanto no Brasil quanto no exterior. Inclusive, no cômputo das atividades de participação em feiras, é realizado pelo projeto os *Warm Ups*, que se caracterizam por encontros de relacionamento e de *networking* entre empresários brasileiros e interessados antes do início dos eventos, com objetivo de aproximar potenciais clientes das fabricantes associadas. Somam-se às ações de *warm up*, aquelas já tradicionais em projetos setoriais da Apex-Brasil, como, por exemplo: i) o Projeto Comprador, que promove encontros entre fabricantes nacionais e compradores estrangeiros no Brasil, ii) o Projeto Vendedor, o qual segue a mesma lógica do Comprador, porém é realizado no exterior, iii) o Projeto Imagem, cujas ações são focadas na prospecção e convite para vinda ao País – com despesas pagas – de formadores de opinião estrangeiros, como jornalistas e especialistas, na expectativa de promover a imagem dos produtos nacionais e iv) as missões empresariais ao exterior, motivadas à realização de intercâmbios entre os países, assim como a prospecção de clientes. Adicionalmente, e quando pertinente, também são oferecidos cursos e capacitações em áreas consideradas fundamentais para o início e avanço das empresas participantes nas exportações.

Atualmente, o programa *Brazil Machinery Solutions* conta com 176 empresas associadas e integrantes de vários segmentos da indústria de bens de capital mecânicos, nos quais se destacam a fabricação de máquinas para os setores: agrícolas, de plástico e embalagens, cimento, mineração e madeira. Os mercados considerados como foco, porque estratégicos e analisados como de potencial avanço às exportações brasileiras do setor, são: África do Sul, Angola, Argentina, Colômbia, Chile, Peru, Venezuela, México, Estados Unidos, Índia, Rússia e América Central. O trabalho de seleção dos países foi realizado por meio de pesquisa com os associados à entidade, além de pesquisas e estudos de inteligência de mercado que seguiram metodologia própria e desenvolvida para estes fins. Ademais, o projeto também conta com uma equipe de funcionários dedicada e atuante em três frentes: i) inteligência comercial, orientada a desenvolvimento metodologias e estudos mercadológicos para avaliar o potencial de penetração das exportações brasileiras, por setor selecionado, ii) relações institucionais, responsável por explorar e abrir frentes de negociações e relacionamento com

os mercados previamente selecionados pelos trabalhos de inteligência e iii) promoção comercial, que pavimenta o ambiente para as demais ações, como as feiras, missões, projetos, entre outros, assumindo responsabilidade pelos contatos e contratos para realização dos eventos.

O Gráfico XLVI apresenta o número de ações já realizado pelo Projeto *Brazil Machinery Solutions*, desde o seu início até o ano de 2013. Conforme informado pelo projeto, as ações mais realizadas pela Abimaq/Apex-Brasil foram as feiras, com 42 no total; média de 10,5 feiras realizadas por ano. Em seguida, encontram-se os *Warm Ups* e os Projetos Imagem, ambos com oito eventos realizados. Por fim, segue o Projeto Comprador, com seis realizações no período (BMS, 2013).

Gráfico XLVI – Ações realizadas pelo *Brazil Machinery Solutions*, por tipo, entre 2010 e 2013

Fonte: elaborado pelo autor a partir de BMS (2013).

A distribuição geográfica destas ações, como visualizado no Gráfico XLVII, apesar de possuírem foco internacional, concentrou-se no Brasil, recebeu, entre 2010 e 2013, 21,88% dos eventos do programa (BMS, 2013). Como segundo destino, posiciona-se a Colômbia, responsável por receber 18,75% dos eventos de promoção das exportações brasileira de bens

de capital mecânicos, seguida da Argentina e Peru, com 14,06% e 12,50%, respectivamente. Verifica-se, desta maneira, que houve uma forte concentração de ações do programa na América Latina, região que, entre 2010 e 2013, recebeu 75% dos eventos - a Europa aparece em seguida, com 10,94% (BMS, 2013).

Quando analisados os setores desses eventos, como ilustrado pelo Gráfico XLVIII, nota-se que o segmento agrícola liderou o número de ações, sendo privilegiado com 23,44% do total, entre 2010 e 2013. O segundo segmento, de máquinas para plástico e embalagem, respondeu por 18,75%, posicionando-se, em seguida, as máquinas para madeira e as máquinas-ferramenta, ambos com 10,94% (BMS, 2013). Com isso, a despeito de 14 segmentos receberem ações nestes três anos, somente quatro dos segmentos concentraram 64,06%.

Gráfico XLVII – Distribuição geográfica das ações realizada pelo *Brazil Machinery Solutions*, por país, para o período 2010 - 2013

Fonte: elaborado pelo autor a partir de BMS (2013).

Gráfico XLVIII – Distribuição setorial das ações do *Brazil Machinery Solutions*, para o período 2010 - 2013

Fonte: elaborado pelo autor a partir de BMS (2013).

O exposto revela que a Abimaq, no papel de entidade representativa dessa indústria, tem se posicionado ativamente em uma frente de manifesto interesse do setor: a competitividade. Interessante notar que, nessa agenda, inclui-se clara e deliberadamente o apoio à internacionalização como uma estratégia fundamental de incorporação da competição internacional como motor da competitividade. Isso pode ser descortinado desde os esforços de defesa comercial, em que se busca que concorrência com os importados no mercado doméstico seja em termos e práticas leais, até, mais diretamente, com convênios, desde a década de 2000, com a Apex-Brasil, na formação de projeto setorial para promoção da inserção internacional de empresas do setor, cuja forma mais bem acabada atualmente é o *Brazil Machinery Solutions*.

4 HIPÓTESES DE PESQUISA

4.1 Comportamento estratégico de internacionalização do setor brasileiro de bens de capital mecânicos e o papel do governo

O debate engendrado na presente tese problematiza a relação entre dois atores, empresa e o governo, no contexto da economia global. Como defendido ao longo desta pesquisa, a realidade econômica contemporânea reordenou as determinantes da competitividade, compelindo as empresas a buscarem novas estratégias para incrementar a sua produtividade e lucratividade, da mesma forma que provocou modificações no comportamento dos governos, que passaram a incorporar as emergentes dinâmicas empresariais para promoção do crescimento econômico de suas economias nacionais. Neste contexto, um ponto parece ser comum tanto ao lado empresarial quanto governamental: o fenômeno da internacionalização. Afinal, internacionalização tem se tornado a estratégia empresarial típica do novo século para ganhos de competitividade (DUNNING, 1988; DUNNING; LUNDAN, 2008; HAVILA; FORSGREN; HÅKANSSON, 2002; JEANNET; HENNESSEY, 1998; ROOT, 1994; CARNOY *et al.*, 1996; CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010). O que pressiona os governos a tomarem ciência da relevância desse fenômeno, uma vez que passam a depender fortemente da consolidação de empresas competitivas em seus territórios para incrementar o crescimento de seus países (PORTER, 1989).

Por conseguinte, uma releitura das interações entre as esferas governamentais e o mundo empresarial é promovida, passando de uma agenda anteriormente pautada pelo conflito para uma notadamente de cooperação (BODDEWYN, 1992; DUNNING, 1998b; DICKEN, 2010; CASTELLS, 1999; GROSSE, 2005; VIETOR, 2007); como tratado no segundo capítulo desta tese. No Brasil não é diferente e, conforme na terceira parte deste trabalho, essa aproximação do governo com o meio empresarial em uma agenda para competitividade internacional não se tornou apenas retórica, mas real, consubstanciada em diretrizes para formulação de políticas governamentais direcionadas, as quais são implementadas por meio de instrumentos de apoio ora disponíveis no País (BRASIL, 2011; CAMEX *et al.*, 2009). Portanto, trata-se de uma questão emergente e voltada à reflexão acerca do papel do governo brasileiro na realidade econômica global, uma vez que um importante braço de suas políticas governamentais está sendo deliberadamente direcionado a apoiar e incentivar a

internacionalização de empresas nacionais (CAMEX *et al.*, 2009; BRASIL, 2011; SENNES; MENDES, 2009). Assim, como inevitável corolário reflexivo, pergunta-se: as empresas brasileiras usam os instrumentos governamentais em processos de internacionalização? Noutras palavras, no processo de internacionalização de uma empresa brasileira, o governo é relevante? Ou ainda, pode o governo nacional ser considerado um fator de vantagens no processo de internacionalização de empresas?

Para explorar estas questões, quatro etapas foram realizadas no devir desta pesquisa. As duas primeiras foram orientadas ao esforço de refletir teoricamente duas dimensões fundamentais: a internacionalização das empresas e a intervenção do governo neste tema, particularmente no seu apoio e incentivo. Desta maneira, construiu-se um referencial teórico que abarcou tais dimensões, pelo qual se desenhou um *framework* específico para interpretação do processo de internacionalização de uma empresa, que fora tomado como um comportamento estratégico. Tal tarefa foi realizada no segundo capítulo, que também abrigou uma tipologia de mapeamento de políticas governamentais direcionadas especificamente para esse tipo de estratégia empresarial. Nas duas últimas etapas, as principais dimensões, tanto do comportamento estratégico de internacionalização quanto das políticas governamentais de apoio à internacionalização, foram contextualizadas à realidade brasileira e, em particular, na indústria objeto de análise: bens de capital mecânicos. Parte do terceiro capítulo é dedicada ao tema. Nesse processo foram levantadas as características da indústria de bens de capital mecânicos, quer seus aspectos econômicos globais quer as peculiaridades de sua trajetória nacional. O mesmo se deu com a posição do governo brasileiro em relação ao tema, de tal sorte que os seus principais marcos institucionais, que permitem descortinar a política específica à internacionalização, fossem mapeados. À luz deste material teórico, empírico e histórico, algumas hipóteses de pesquisas puderam ser elaboradas, com vistas a explorar e descrever aspectos da problemática suscitada.

4.1.1 Hipóteses de pesquisa

O processo de internacionalização de uma empresa, defendido nesta tese como um comportamento essencialmente estratégico, é desencadeado a partir de uma série de decisões dos executivos. A qual, influenciada por fatores comportamentais, é tomada diante de

características do ambiente externo da organização, seja de sua economia nacional ou dos mercados estrangeiros, assim como, fundamentalmente, de fatores específicos da firma. Sendo estes normalmente associados a aspectos de propriedade e econômicos, tidos como promotores de vantagens relativas ao contexto de competição pretendido. Trata-se, portanto, de um processo invariavelmente complexo e multidimensional.

Para interpretar tal fenômeno empresarial, no segundo capítulo foi proposto e desenvolvido um *framework* do comportamento estratégico da internacionalização, por meio do qual seja possível apreender o conjunto de variáveis que se articulam e as forças que se conjuram na realização desta estratégia. O que, basicamente, ocorre a partir de algumas questões-chave: por quê?; o quê?; quando?; aonde?; e como?. Na construção desse referencial, entendeu-se que o comportamento estratégico da internacionalização possui, da mesma forma que o conceito de internacionalização, duas dimensões: uma estratégica, outra operacional. A dimensão estratégica está relacionada ao fato de que o processo de envolvimento internacional de uma empresa é um constante fluxo de mudança de situações, motivado à consecução de benefícios, sejam de mercado, eficiência ou comportamental, para maximizar os resultados da empresa e criar valor (MELIN, 2002; CYRINO; PENIDO, 2007). Já em sua dimensão operacional, encontram-se os modos e formas possíveis de se realizar essa estratégia através de mercados e países estrangeiros, o que pode ocorrer, isolada e/ou concomitantemente, via comércio, contratos e/ou investimentos (LUOSTARINEN, 1994; BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004; ROCHA; ALMEIDA, 2006; ROOT, 1994; RUGMAN, 1981a; CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010; BROUTHERS; HENNART, 2007; BUCKLEY, 1998; VERDIN; HECK, 2001; PAN; TSE, 2000).

Por tais características assumidas do comportamento estratégico de internacionalização, considerou-se nesta tese que as abordagens econômicas, bem representadas pelo Paradigma Eclético de Dunning, e as comportamentais e estratégicas, destacadamente o Modelo de Uppsala (*U-model*) e as teorias das *networks* da Escola Nórdica de Negócios Internacionais e as *networks resources*, não se tratam de referenciais concorrentes, tampouco excludentes, mas, pelo contrário, devem ser integrados, com objetivo de permitir a constituição de um arcabouço para interpretar a internacionalização e que respeite a multidimensionalidade do fenômeno (LUOSTERINEN, 1994; SEIFERT JUNIOR, 2010). O que se torna factível, uma vez que são referenciais capazes de incorporar em sua perspectiva as motivações,

direcionadores e formas de inserção internacional das empresas a partir de variáveis internas (intraorganizacionais) e externas (interorganizacionais e ambientais) contextualizadas.

Desse modo, conforme *framework* proposto, o início do processo de internacionalização de uma empresa, que desencadeia o seu envolvimento internacional, ocorre a partir do momento quando seus executivos vislumbram benefícios no exterior. O que pode ser incitado por fatores da economia nacional, como a saturação de mercado interno ou aumento dos custos de produção, denominados *push factors* (UNCTAD, 2006). Ou ainda por fatores do contexto estrangeiro, dos quais, dentre muitos, busca-se mercados mais rentáveis, acesso à tecnologia e melhor posição competitiva, sendo considerados *pull factors* (UNCTAD, 2006).

A análise desses direcionadores aos mercados estrangeiros permitiu tipificá-los, na qual se considera os motivadores da internacionalização, cujo estudo mais bem desenvolvido foi realizado por Dunning (1988; 2002a; DUNNING; LUNDAN, 2008); e, conforme explorados, podem ser: i) busca por mercado (*market seeking*), com motivação dada em satisfazer a demanda de um mercado em particular ou um conjunto deles, ii) busca por recursos (*resource seeking*) que, orientada pelo suprimento, tem-se por pretensão acessar recursos (naturais, minerais, agrícolas, mão de obra etc.), iii) busca por eficiência (*rationalized or efficient seeking*), em que a empresa se motiva a promover uma divisão do trabalho mais eficiente ou a especialização de um portfólio existente de ativos domésticos e estrangeiros, e iv) busca por recursos estratégicos (*strategic asset seeking*), estratégia direcionada a acessar recursos escassos, considerados fundamentais à consecução de resultados superiores.

Entretanto, não é suficiente que os executivos promovam o envolvimento internacional das empresas somente a partir de motivações. Como bem argumentou Hymer (1976), é fundamental que existam algumas vantagens que permitam às empresas em envolvimento internacional superar as desvantagens impostas por concorrentes nativos (*liability of foreignness*) quando da chegada a um novo mercado. Nesse sentido, foi Dunning, por meio de seu Paradigma Eclético, quem conseguiu articular de maneira mais interessante os fatores considerados de vantagens para sustentar a internacionalização, logo, aqueles que justificam a busca por benefícios no exterior. Para Dunning, o envolvimento internacional de uma empresa ocorre por meio da articulação de três vantagens consideradas específicas para estratégia pretendida: de propriedade (O); localização (L); e internalização (I). Como argumentado anteriormente, as vantagens de propriedade são aquelas específicas da empresa,

que permitirão superar a concorrência no exterior, ou pelo menos enfrentá-la. Torna-se, por conseguinte, viabilizadoras do momento de a empresa se envolver internacionalmente. Ainda de acordo com Dunning (2002b; 2002e), estas vantagens decorrem da posse de ativos tangíveis e intangíveis (*ownership assets – Oa*) e transacionais (*ownership transaction – Ot*) que sejam notadamente diferenciais em mercados.

A localização, neste sentido, também é relevante, dadas tais vantagens serem relativas aos destinos/origens. Desta forma, no âmbito do Paradigma Eclético, as características dos locais são fundamentais para determinar o acesso a recursos e promover condições de explorar e agregar valor às vantagens de propriedade (O) das empresas. Noutras palavras, as vantagens de localização (L) podem ser consideradas os fatores que propiciam atratividade ao envolvimento internacional, o que normalmente ocorre por dotações de fatores, instituições e/ou ambiente, quer micro ou macroeconômicas, as quais acabam por direcionar a inserção das atividades de valor das empresas em determinados países e regiões.

E, por fim, no âmbito desse Paradigma, encontram-se as vantagens de internalização (I), as quais estão relacionadas à escolha do modo/forma operacional de inserção internacional. Neste caso, conforme argumentado por Dunning (2002f), as vantagens de internalização (I) determinarão as justificativas de uma empresa para realizar investimentos no exterior em função de suas vantagens de propriedade (O). E em casos cujas condições de coordenação e de sinergias internas na alocação desses recursos e ativos no exterior forem superiores a sua realização por meio das transações com o mercado.

Verifica-se que a articulação das vantagens propostas por Dunning (2002b; 2002e) descortinam de maneira pertinente as justificativas dos executivos para, de uma ótica econômica, iniciar o envolvimento internacional da empresa. Todavia, para efeitos da proposta defendida nesta tese, as vantagens de internalização (I) do Paradigma Eclético devem ser relidas, uma vez que são apenas analisadas à luz das decisões que levam à escolha das formas de investimento direto. Porém, como suscitado no segundo capítulo, o envolvimento internacional não ocorre apenas pelos investimentos. Não por caso, como defendido e proposto nesta tese a partir da releitura do trabalho de Guisinger (2001), as vantagens de internalização (I) devem ser entendidas como vantagens de modos de operação (M), dado que é imediatamente perceptível que a internalização direciona as empresas a selecionar seus modos de inserção, não o investimento direto estrangeiro necessária e

exclusivamente – este seria apenas uma das escolhas pelas vantagens da internalização em detrimento de outras formas (comerciais/contratuais). Ressalta-se que essa questão está diretamente associada à ideia de *foreign market-servicing strategies*, conceituada por Buckley (1998) como os meios pelos os quais uma empresa se vincula estrategicamente a mercados estrangeiros, em que negócios internacionais são realizados mediante um “conjunto de decisões determinantes da maneira pela qual uma planta(s) deverá ser conectada com outro(s) mercado(s) específico(s) e os métodos ou canais pelos quais ela será implementada.” (BUCKLEY, 1998, p. 26), como anteriormente apresentado.

Nesses termos, a escolha do modo operacional de uma empresa se envolver internacionalmente decorre tanto de aspectos que lhe são internos, no caso as vantagens de propriedade (O), quanto daqueles externos, em que se somam e se articulam as vantagens de localização (L) e de modos de operação (M). Neste contexto, papel relevante é dado às vantagens de localização (L), posto que não se relacionam apenas com as justificativas de escolha de um mercado, mas, também, do modo de operação a ser adotado. Isto é dado basicamente pelo fato de que fatores do ambiente podem impactar a escolha do modo de inserção, principalmente aqueles associados às variáveis institucionais.

Invariavelmente, a atratividade de mercado por variáveis ambientais de ordem institucionais já é objeto de estudos na literatura. Série de pesquisas vinculadas a essa perspectiva começou a ser realizada, com destaque àquelas orientadas a inferir sobre a atratividade de economias nacionais aos investimentos diretos do exterior. Ou, noutros termos, em identificar quais são os fatores preeminentes na composição das vantagens de localização (L) dos destinos. Trata-se, em grande parte, de uma agenda de pesquisa influenciada pelos estudos de Acemoglu, Johnson e Robinson (2005) a respeito da relevância e características das instituições para o crescimento e desenvolvimento econômicos das nações. Por esta ótica, como citam Bénassy-Quéré, Coupet e Mayer (2007), vários autores começaram a vincular instituições e internacionalização. Anghel (2005), por exemplo, ao realizar uma análise a partir da percepção sobre a qualidade das instituições e como estas impactam o investimento direto estrangeiro, evidenciou que países que possuem governos tidos como menos eficientes tendem a atrair menos investidores estrangeiros. Mesmo caso de Bisson (2012), que chegou a resultados similares, ao observar que os dados analisados de 45 países em desenvolvimento sugeriram que a qualidade de várias instituições dos destinos tem um enorme impacto na atratividade de sua economia para investimentos diretos estrangeiros. Ainda no mesmo toar,

Brouthers (2002), em estudo com empresas da União Europeia, verificou que as empresas que escolheram os seus modos de entrada em mercados estrangeiros a partir de uma análise dos custos de transação, contexto institucional e cultural obtiveram um desempenho superior quando comparadas às empresas que se utilizaram de outras variáveis para tomada de decisão.

Percebe-se, tratar-se de achados de pesquisa que revelam a pertinência da questão institucional, a qual, normalmente, é remetida na literatura às garantias de direitos de propriedade e a riscos políticos das economias de destino (*host economies*). As pesquisas de Jensen (2006; 2008) são esclarecedoras nesta escolha, porque evidenciam que países democráticos, ao minimizarem os riscos políticos, como o de expropriação, por exemplo, promovem um ambiente nacional mais conducente com a atividade de multinacionais.

No Brasil, em particular, resultados similares são encontrados. Cunha Junior (2013) concluiu que a atratividade da economia brasileira aos investimentos diretos estrangeiros, além de elevados índices atrelados a questões de mercado, também possui fundamentação em seu ambiente institucional. Amal e Seabra (2007) fazem coro a esses resultados, uma vez que, em análise econométrica das determinantes do investimento direto na América Latina, concluíram que as variáveis institucionais são os principais fatores estratégicos considerados na determinação do investimento de longo prazo na região, quando comparados às variáveis micro e macroeconômicas. Para estes autores, em “uma estratégia de busca de mercado local ou regional, a dimensão institucional é predominante na definição do grau de viabilidade de longo prazo do projeto de investimento” em países da América Latina (AMAL; SEABRA, 2007, p. 12).

No esteio dessas pesquisas, torna-se possível afirmar que a questão institucional no destino não deve ser desprezada, mas considerada pertinente tanto à escolha do país quanto do modo de inserção internacional das empresas. A conclusão é relevante, pois suscita indiretamente um ponto central acerca dos aspectos institucionais na internacionalização de empresas: os governos. Afinal, como os autores ora citados avultaram, as variáveis institucionais, desde a garantia de direitos de propriedade até risco-país, são fortemente influenciadas, senão determinadas, pelos governos nacionais. Ademais, outras questões institucionais decorrentes do governo podem se somar às mais usuais, principalmente as externalidades e intervenções de políticas governamentais, em exemplo notório, as barreiras comerciais. Caso evidente dos impactos desses fatores na escolha do modo de inserção internacional é a estratégia *tariff-*

jumping (HWANG; MAI, 2002). A qual entendida como uma opção de produzir no exterior ao invés de exportar, justifica a escolha do investimento como uma alternativa ao comércio (*second best*), tendo em vista os custos de transação com aquele mercado serem maiores pela via comercial, dadas as potenciais barreiras e estratégias governamentais de atração e proteção adotadas no destino. Trata-se, nesse sentido, de uma estratégia cuja opção por exportar se revela menos vantajosa, dados os custos de entrada e de transação com aquele mercado pretendido, sendo por vezes economicamente mais interessante passar a produzir naquele mercado, via investimento direto.

Contudo, ainda que o tema institucional e governamental já seja considerado uma dimensão pertinente na literatura de internacionalização, uma questão deve ser ressaltada e desenvolvida. A maior parte dos estudos acerca das vantagens de localização (L), que considera aspectos institucionais e como estes impactam as vantagens de modo de operação (M) a partir de vantagens de propriedade (O), ignora a origem da empresa ou, caso não ignore, a considera apenas por meio da comparação das distâncias institucionais. O tema é apropriado, uma vez que aspectos institucionais da origem também podem ser fatores relevantes de vantagens, não somente no modo operacional adotado, mas naquelas específicas de propriedade. O próprio Dunning (2002a; 2002b; 2002c), no âmbito do Paradigma Eclético, também passou a considerar a análise das vantagens de localização (L) em âmbito doméstico, dado que, como afirmou, muitas das vantagens de propriedade (O) e de internalização (I) podem ser potencializadas na origem, sendo essencialmente promovidas por políticas governamentais de incentivos e subsídios.

De toda maneira, essa questão do governo como promotor de vantagens de localização (L) na origem pode adquirir mais sentido no contexto da internacionalização caso passe a ser considerada. Conforme proposto no referencial teórico desta tese, em uma leitura que defende que, a despeito da importância e predição das características de ordem econômica e institucional dos locais para inserção internacional das empresas, a escolha de um destino e o modo operacional de envolvimento, em maior e menor grau, também dependem de aspectos comportamentais e estratégicos dos executivos e das empresas.

Afinal, como propugnado no Modelo de Uppsala, o ambiente externo, pelas características de incerteza, somada ainda a racionalidade limitada dos agentes tomadores de decisão, tendem a influenciar na escolha dos mercados-alvo e nas formas de inserção adotadas ao longo do

processo de internacionalização. Nesse contexto, a sua até então principal preditora considerada pelos estudos de Uppsala, a distância psíquica percebida pelos agentes, é questão relevante de análise. Pois, como analisado, ainda que a distância psíquica seja conceito atualmente problematizado pelos seus próprios autores no âmbito dos estudos de perspectiva comportamental (JOHANSON; VAHLNE, 2009), a seleção do modo operacional de envolvimento internacional pode decorrer de fatores associados à percepção dos tomadores de decisão, bem como de seus conhecimentos e experiências acumulados em mercados estrangeiros.

A defesa dessa análise se sustenta no fato de que a experiência de mercado de uma empresa, adquirida via conhecimento prático de seus gestores, juntamente com a aprendizagem organizacional propiciada, diminuem a distância psíquica percebida, que acaba por se tornar um conceito dinâmico no bojo do processo de formulação estratégica da internacionalização (JOHANSON; VAHLNE, 1990). Inclusive, em processo que se torna facilitado por outra dimensão ainda recentemente suscitada pelos seus próprios autores, Johanson e Vahlne (2009): a participação da empresa em redes de relacionamento em sua própria origem. Para Johanson e Vahlne (2009), em releitura dos preceitos de Uppsala, em particular da distância psíquica, a participação de uma empresa em redes de relacionamento propicia uma dinâmica capaz de constituir ativos estratégicos informacionais e de recursos que são facilitadores da internacionalização. De acordo com os autores, conforme já analisado, as redes não apenas influenciam o momento de se inserir internacionalmente, como também a escolha pelo modo operacional, dado que predispõe o tomador de decisão a assumir maior ou menor risco diante do nível de comprometimento dos recursos necessários.

A questão é fundamental, pois, ainda que as variáveis institucionais do ambiente externo sejam importantes, como apontado pelas vantagens de localização (L) de ótica econômica, há de se considerar as internas, particularmente aquelas associadas ao tomador de decisão. Principalmente, o conhecimento e as práticas com o destino pretendido, que podem se tornar determinantes relevantes das escolhas acerca do processo de envolvimento internacional de uma empresa. Nesse caso o governo se torna pertinente, posto que pode impactar o processo de envolvimento internacional a partir da origem da empresa de diversas formas, seja, por exemplo, pela redução da distância psíquica percebida pelos executivos tomadores de decisão, diminuindo a assimetria de informação entre origem e destinos, ou, ainda, por meio da

promoção de consórcios e redes para internacionalização (KOTABE; CZINKOTA, 1992; GILLESPIE; RIDDLE, 2004).

Não por acaso, somadas tais questões institucionais de ordem econômica e comportamentais, algumas pesquisas recentes já começaram a tomar a origem como locus relevante de análise, com destaque aos aspectos associados fundamentalmente aos governos nacionais. Nesse contexto, ganha destaque os governos dos países emergentes. Como observaram Wang *et al.* (2012), existe um contraste notável entre as predições teóricas e a realidade das empresas multinacionais de países emergentes. Na perspectiva destes autores, a realidade tem contrastado com o *mainstream* teórico de abordagem econômica da internacionalização, uma vez que essa parte do princípio de que o envolvimento internacional é primeira e fortemente dado por vantagens proporcionadas por destacadas competências de propriedade das empresas. Não obstante as empresas multinacionais de países emergentes, reconhecidas internacionalmente por ainda não terem posse de capacidades destacadas (*strong capabilities*), estarem incrementando consideravelmente os seus investimentos diretos no exterior; ou seja, um modo operacional de internacionalização de maior risco e comprometimento de recursos, logo, de maior necessidade de vantagens que o sustente.

Inevitavelmente, a percepção de Wang *et al.* (2012) acerca do fenômeno das multinacionais emergentes acabou por endereçar uma pergunta evidente: quais seriam, então, as forças que têm atuado e direcionado o envolvimento internacional das empresas emergentes? Para os autores, a resposta vai ao encontro dos fatores defendidos nesta tese, em particular as vantagens de localização (L) analisadas nas origens, em argumentação que sustenta a participação do governo como um fator chave do processo. A identificação do papel do governo se resguarda, basicamente, em suas atuações em fornecer informações, reduzir custos de transação e diminuir as restrições de recursos, assim como influenciar as decisões dos tomadores de decisão das empresas, destacadamente em como alocar os seus ativos (WANG *et al.*, 2012), ou, ainda, em se associar patrimonialmente às empresas para facilitar a consecução de estratégias internacionais (BAZUCHI *et al.*, 2013).

Nesses termos, Wang *et al.* (2012) consideram que os governos podem influenciar como as vantagens de propriedade (O) das empresas são constituídas, da mesma forma que podem reforçá-las por instituições nacionais. Buckley (1998) indiretamente também corrobora esta análise, colocando o governo como agente central do processo de decisão de uma empresa em

seu envolvimento internacional, ao argumentar que as empresas desenvolvem estratégias para consolidar vantagens de propriedades (O) que as proporcionem maior lucratividade ante as demais. Porém, em um processo que não ocorre no vácuo; pelo contrário, adquire forma em um ambiente de intensas interações com empresas rivais, sendo os governos nacionais uma parte importante, dado que as suas políticas podem fomentar e/ou dificultar estratégias empresariais consideradas em sua perspectiva como as mais adequadas (BUCKLEY, 1998).

Nesse sentido, defende-se aqui que a pertinência do governo é crucial; não casual. Como lembra Buckley (1998), assim como exaustivamente analisado no segundo capítulo, não fora um acaso as relações entre os governos nacionais e as empresas migrarem de uma agenda de conflito para uma de cooperação no contexto contemporâneo. Da mesma forma que não se tornou surpreendente nesta perspectiva a observação do desencadeamento de medidas governamentais de apoio e suporte à internacionalização pelos governos nacionais na origem. Os quais, por meio de políticas direcionadas, se inclinam a criar vantagens às empresas em seus territórios, principalmente aquelas com restrições de recursos, com o objetivo de incentivarem o seu envolvimento internacional. Ou, ainda como sugeriu Castells (1999), que os governos realizem políticas em prol de seu empresariado nacional em contexto internacional.

Interessante notar, inclusive, que os poucos estudos disponíveis para mensurar esses efeitos entre governos e empresas já demonstram alguns resultados, como aquele realizado por Wang *et al.* (2012). Nesse toar, Globerman e Shapiro (1999), por exemplo, também encontraram evidências de que as políticas governamentais canadenses, com destaque àquelas conduzidas por meio de acordos internacionais, no caso o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), impactaram os fluxos de investimento direto estrangeiro naquele país, aumentando significativamente tanto a sua entrada como sua saída. Portanto, são resultados que relevam não se tratar de uma questão exclusiva dos países emergentes. Ou ainda, conforme Bazuchi *et al.* (2013), que a decisão de investimento no exterior por parte de empresas brasileiras possui como elemento-chave o ambiente político nacional e os relacionamentos estabelecidos com o governo.

Por todo o exposto, sugere-se que os governos interagem com as empresas em processos de internacionalização, podendo influenciar substancialmente o seu envolvimento internacional, porque facilitadores ou indutores de vantagens, em processo mediado, atual e destacadamente,

por meio de políticas governamentais direcionadas a tais fins. Conforme tipologia elaborada para esta tese, e apresentada no item 2.4.1, essas políticas normalmente incluem seis dimensões, a saber, (i) apoio informacional, assistência técnica e outras orientações, (ii) criação de *comfort zone*, (iii) instrumentos fiscais e tributários, (iv) instrumentos de mitigação de risco, (v) instrumentos de financiamentos e (vi) acordos internacionais (UNCTAD, 2006; ACIOLY; LIMA; RIBEIRO, 2011; IPEA, 2012), cuja abrangência cobre as principais facetas da internacionalização. Por meio dessa organização temática, verifica-se que os governos desenvolvem instrumentos direta e especificamente voltados para alguns fins pertinentes ao comportamento estratégico de internacionalização, como: i) prover redução de restrição de recursos ao envolvimento internacional, como no caso de instrumentos fiscais e financiamentos, ii) prover conhecimentos de práticas internacionais, via capacitação e formação, iii) reduzir a assimetria de informação, o que pode ser proporcionado pelo apoio informacional e provimento de *comfort zone*, e iv) minimizar custos de transação e o risco político mediante mitigação de risco e acordos internacionais (IPEA, 2012; UNCTAD, 2006).

Contextualizada a interação governo-empresa no Brasil, duas questões se sobrepõem. Na primeira, o fato de que as empresas brasileiras, quando indagadas acerca da internacionalização, manifestam um conjunto não desprezível de entraves, os quais basicamente estão vinculados à sua realidade nacional, de origem. Diversas pesquisas realizadas no País revelam tal percepção do empresariado nacional. Dentre as mais destacadas, encontram-se Cyrino e Tanure (2009), Cyrino, Oliveira Junior e Barcellos (2010), Borini *et al.* (2010), Arruda *et al.* (2009), Rocha e Freitas (2005), Fundação Dom Cabral (2008), Cyrino e Oliveira Junior (2003) e Valor (2011), cujos levantamentos, majoritariamente realizados por meio de *surveys* com diferentes tipos de empresa, setores e nível de envolvimento internacional, manifestam que a falta de um ambiente nacional, tanto institucional quanto de infraestrutura, capaz de reduzir restrições, quer financeiras quer informacionais ou transacionais, é um importante entrave ao envolvimento internacional. Cyrino, Oliveira Junior e Barcellos (2010), por exemplo, identificaram pontos comuns às demais pesquisas, principalmente no que concerne às barreiras mais significativas à internacionalização de empresas brasileiras que foram associadas ao ambiente externo. Os autores detectaram, por um lado, que as barreiras pertinentes à economia nacional de origem são: a elevada carga tributária, carências de linhas de financiamento, instabilidades do câmbio, riscos e instabilidades econômicas e deficiências de infraestrutura. Por outro lado,

observaram algumas barreiras nos países de destino, com destaque à imposição de medidas tarifárias e não tarifárias, resultado da atuação dos governos estrangeiros.

De toda maneira, é importante ressaltar que o cenário mapeado no Brasil por essas pesquisas não é algo desconhecido no País, mas uma percepção mútua entre empresários e governo. Afinal, como explorado no terceiro capítulo, não apenas o empresariado brasileiro destaca quais são os seus entraves, como também indica e manifesta quais são as medidas que o governo deveria tomar para incrementar o envolvimento internacional de empresas nacionais, como apresentado no Gráfico XXIII.

Contudo, não se trata de uma manifestação unilateral do setor empresarial. O governo brasileiro parece ter atualmente se sensibilizado e entendido essas demandas, uma vez que seus principais marcos institucionais e medidas com relação ao tema permitem vislumbrar no País a realização de uma política governamental específica e direcionada à internacionalização (CAMEX *et al.*, 2009; BRASIL, 2011; SENNES; MENDES, 2009), tal qual descrito no capítulo anterior. Pode-se dizer, dessa forma, que há uma política governamental direcionada ao apoio e suporte da internacionalização de empresas nacionais ora em curso no Brasil, por meio da disponibilidade de instrumentos de reduções de restrições financeiras, informacionais e transacionais características do processo de envolvimento internacional empresarial. Destacam-se, sobretudo, os instrumentos e ações voltados ao setor de bens de capital mecânicos, por se tratar de uma indústria que historicamente foi objeto de políticas governamentais.

Portanto, diante da realidade contemporânea que se estabelece no Brasil entre empresas e governo no contexto da internacionalização, algumas hipóteses podem ser suscitadas, com objetivo de observar o nível de associação dos instrumentos de políticas governamentais brasileiros direcionados ao incentivo e ao apoio à internacionalização e à decisão das estratégias das empresas nacionais em se envolver internacionalmente. Em outros termos, ao se considerar o envolvimento internacional como os modos operacionais pelos quais uma empresa se vincula com os mercados estrangeiros, em processo determinado por um conjunto de vantagens de propriedade (O), localização (L), modos de operação (M) e características comportamentais, seria possível dizer que para os executivos das empresas brasileiras que realizaram esta inserção os instrumentos governamentais disponibilizados foram relevantes?

Para explorar tal questão, inferindo hipóteses de pesquisa, optou-se por analisar o envolvimento internacional por tipo de operação, tendo em vista que a sua escolha incorre em substantivas variações em função de seus riscos associados, porque com nível de comprometimento de recursos incrementalmente maior. Ademais, escolheu-se apenas pelos modos de entrada, ou seja, exportação, contratos no exterior e realização de investimentos no exterior, uma vez que as políticas governamentais em vigor nos principais países são majoritariamente orientadas à saída das empresas (*outward*) (IPEA, 2012).

Dessa forma, inclinou-se por analisar os modos de entrada pela sua complexidade, tendo como seus critérios de avaliação o nível de risco e de comprometimento de recursos no exterior. Por meio desta análise, trabalhou-se, então: com empresas que só exportam; que exportam e estabelecem contratos; e que exportam, estabelecem contratos e investem. Esta classificação se revela mais adequada, pois permite inferir um determinado nível de complexidade do envolvimento internacional da empresa, dado que não apenas supõe um número maior de modos operacionais concomitantes, mas também, de maneira incremental, dos riscos e do comprometimento de recursos no exterior. Noutras palavras, assume-se que as empresas que avançam de maneira cumulativa e concomitante em operações de entrada em mercados estrangeiros com maiores níveis de risco e de comprometimento de recursos no exterior, a exemplo daquelas que exportam, contratam e investem, arcam com custos maiores de coordenação e governança (CYRINO; PENIDO, 2007), logo, promovem um envolvimento mais complexo, que exige maior maturidade e conjunto mais robusto de vantagens específicas da firma. Nesse processo, o apoio governamental pode ser ou não mais relevante.

4.1.1.1 Exportação

A exportação é um modo operacional de internacionalização comercial, considerado de entrada, uma vez que se trata da expansão das atividades e operações de comercialização das empresas para mercados estrangeiros. Por se tratar de um processo de envolvimento internacional baseado na origem, sem comprometimento de recursos no exterior, normalmente os pontos tidos como os mais relevantes para a sua realização, porque sensíveis e aqueles que diferem de vendas de mercado interno, são alguns fatores associados aos riscos comerciais, interculturais e do país, nos termos de Cavusgil, Knight e Riesenbergl (2010). Nesta ótica, além de fatores usualmente associados a uma venda no mercado doméstico, por

exemplo, capacidade de entrega, preço e qualidade, outros fatores considerados de risco à operação somam-se às exportações. No caso, pode-se destacar, nos riscos interculturais, a necessidade de se conhecer o ambiente cultural do destino, particularmente as suas diferenças, estilos e padrões, com vistas à adaptação de produtos e posicionamento. Já pelo lado comercial, avultam-se os riscos associados aos problemas operacionais, bem como a adoção de uma estratégia competitiva equivocada ao ambiente concorrencial estrangeiro. E, por fim, com relação aos fatores associados especificamente ao país, destacam-se as possíveis intervenções dos governos via barreiras protecionistas de seus mercados, que podem tornar inviáveis os custos de entrada via comércio (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERG, 2010; PENG, 2006).

Percebe-se, desse modo, que as empresas interessadas na inserção comercial internacional por meio das exportações devem controlar esses riscos, o que ocorre por meio da internalização de tais fatores em sua estratégia de internacionalização. Interessante notar, também, que tais fatores de risco possuem como variáveis para o seu controle a apreciação de algumas dimensões econômicas das empresas e dos destinos, assim como comportamentais de seus executivos, da mesma forma que as políticas governamentais orientadas para estes objetivos. Nesta perspectiva, é possível estabelecer uma relação entre as ações tomadas por empresas em estratégias de exportação para controlar os seus riscos versus vantagens específicas das firmas e os instrumentos governamentais oferecidos pela origem que apoie e/ou suporte este processo.

Acerca das vantagens que podem sustentar a inserção internacional de empresas pelas exportações, espera-se, por se tratar de um envolvimento internacional baseado na origem, que as vantagens de propriedade de posse de ativos (Oa) sejam destacadas. De acordo com Dunning (2002; 2002a), tais vantagens estão arraigadas na propriedade de ativos tangíveis e intangíveis que permitam às empresas explorar mercados no estrangeiro. Para realizar essa estratégia de inserção internacional, no caso do modo de operação de exportação, são proeminentes a posse de produtos de reconhecida qualidade, tecnologia e recursos humanos qualificados. Do mesmo modo, espera-se, a partir do *framework* do comportamento estratégico de internacionalização proposto, que as vantagens de localização (L) sejam positivamente associadas, uma vez que estão vinculadas a fatores comportamentais, mercadológicos e políticos, os quais podem justificar as exportações. Afinal, as vantagens desenvolvidas na origem e associadas aos conhecimentos dos executivos encarregados de

conduzir o processo estratégico das exportações aos mercados pretendidos (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990; JOHANSON; WEIDERSHEIM-PAUL, 1977) e a existência de incentivos públicos governamentais na origem e no destino (DUNNING, 2002a; 2002b; 2002c), podem ser fatores facilitadores do envolvimento internacional comercial. Visto que melhoram o entendimento do mercado pretendido, da mesma maneira que reduzem os custos de transação.

Com relação às políticas governamentais, argumenta-se que os riscos interculturais e comerciais podem ser minimizados pelos instrumentos governamentais de apoio informacional e de promoção comercial. Pois são voltados a aumentar o conhecimento sobre os destinos pretendidos, bem como aproximar a empresa de seus consumidores portenciais; auxiliando, inclusive, em negociações (IPEA, 2012; UNCTAD, 2006). Tais riscos são basicamente fomentados pela assimetria de informação entre origem e destino, o que pode prejudicar tanto o entendimento do mercado e de sua concorrência, quanto dos estilos, padrões e dinâmicas culturais.

Destaca-se, ainda, que o desconhecimento do mercado, principalmente de seu consumidor, pode elevar o risco de não pagamento, aumentando o custo da operação; nesse caso, garantias para mitigação de risco são instrumentos pertinentes. No que concerne às questões do risco-país associadas às barreiras aduaneiras, acordos comerciais entre os governos podem amenizar os custos adicionais, melhorando, inclusive, a competitividade no preço da exportação. Ademais, acerca da competitividade em preço, soma-se a oferta de financiamentos na origem e de incentivos fiscais, os quais podem permitir ao exportador aprimorar as suas condições de oferta. Afinal, o preço no mercado internacional não é formado apenas em função do câmbio, mas de condições de financiamento, tributárias e de riscos associados à operação.

Portanto, as seguintes hipóteses podem ser desenvolvidas para o nível de envolvimento internacional de empresas internacionalizadas na modalidade de exportação, em que se busca associá-lo às vantagens de localização e propriedade e aos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização.

H1a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1d: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1e: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1f: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1g: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

H1h: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.

4.1.1.2 Exportação e contrato

O modo operacional de envolvimento internacional por meio de contratos é aquele em que as empresas atuam no exterior, porém a partir de um terceiro. Existem vários tipos de contratos internacionais que podem ser estabelecidos na inserção internacional, em que se destacam franquias, licenciamentos, cessão de tecnologia e contratos de produção (ROCHA; ALMEIDA, 2006). A decisão por um modo contratual normalmente ocorre ante a de investimentos, tendo em vista as vantagens de internalização colocadas no contexto do destino, em que o risco percebido é variável relevante (BUCKLEY; CASSON, 2002; DUNNING, 2002f). Dessa forma, o avanço das exportações para os modos contratuais pressupõe expor as empresas a outros conjuntos de riscos aos negócios internacionais, os

quais, nos termos de Cavusgil, Knight e Riesenber (2010), podem ser considerados aqueles associados a fatores intercultural, comercial, monetário e de país.

Na dimensão do risco intercultural, da mesma forma que já enfrentado pelas exportações, incluem-se as questões comportamentais, principalmente aquelas vinculadas a padrões, estilos e dinâmicas culturais, uma vez que interferem no conhecimento e entendimento do mercado. Com relação ao comercial, sobressai-se, especificamente na modalidade contratual, a relevância de existir um terceiro contratado de confiança, capaz não somente de conduzir o contrato, mas, sobretudo, de respeitá-lo (WILLIANSO, 1991). Nesse quesito, somam-se os riscos associados a fatores do país, particularmente a garantia de direitos de propriedade, bem como a burocracia para formalização de contratos. De toda maneira, destacam-se, também, por se tratar de uma operação que será realizada no exterior, os riscos monetários, que, para Cavusgil, Knight e Riesenber (2010), incluem a tributação do país de destino.

Importante ressaltar que tais riscos associados aos contratos no exterior ganham uma dimensão mais substantiva no setor de bens de capital, uma vez que se trata de indústria intensiva em tecnologias sensíveis, as quais podem ser apropriadas inadequadamente por terceiros contratados. Portanto, evoluir da exportação, acumulando o estabelecimento de relações contratuais no exterior, significa para esse setor incluir uma estratégia de análise criteriosa de questões atreladas ao direito de propriedade, prospecção de parceiros e assistência jurídica, e, para os seus ganhos, de tributação. Com isso, espera-se que as empresas que incrementalmente somem exportações e contratos possuam um conjunto de vantagens de propriedade e localização percebidas, em que se destacam aquelas associadas à propriedade de ativos e comportamentais e a fatores políticos de localização, do mesmo modo que na exportação. Afinal, torna-se fundamental para o contrato no exterior, com objetivo de expandir a sua marca ou produto, que existam propriedades específicas da firma em know-how, tecnologia e produtos capazes de justificar explorar via terceiros mercados no estrangeiro. Ademais, a existência de conhecimentos e práticas prévias dos executivos pode reduzir a assimetria de informação, diminuindo os riscos percebidos na terceirização. Também colaboram com a amenização dos riscos os acordos internacionais e as instituições governamentais de segurança jurídica e os fatores de mercado, tais como parceiros competentes e de confiança, justificadores da escolha adicional por contratos.

Dessa forma, espera-se que alguns dos instrumentos governamentais sejam impactantes para essas duas modalidades. Primeiramente, aqueles que são direcionados ao entendimento do mercado e de seus estilos de negociação, nos quais se inclui uma intensa prospecção de parceiros confiáveis, cujas ações podem ser facilitadas por meio de apoio informacional e de promoção comercial. Entretanto, uma análise jurídica no destino, que forneça auxílio nessa relação de contrato, também pode ser pertinente, em ação normalmente oferecida por órgãos governamentais de *comfort zone*. Já as questões tributárias são pontos relevantes, pois determinam a remuneração dos contratos e a transferência de divisas através dos mercados, tornando-se, assim, os acordos internacionais de bitributação relevantes e diferenciais destacados.

Pelo exposto, algumas hipóteses podem ser formuladas para o nível de envolvimento internacional de empresas internacionalizadas na modalidade exportação e contratual no exterior a partir do conjunto de vantagens e os instrumentos governamentais de apoio à internacionalização:

H2a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2d: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2f: Quanto maior a utilização acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2g: Quanto maior a utilização de instrumentos de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2h: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

H2i: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.

4.1.1.3 Exportação, contrato e investimento

O envolvimento internacional realizado por meio de investimentos diretos, os quais são caracterizados pelo compromisso de longo prazo de uma empresa investidora em explorar e influir diretamente na gestão e ativos no exterior, permite a propriedade ou controle direto dos ativos investidos (OECD, 1999). Trata-se, portanto, de um alto nível de comprometimento de recursos; logo, de maior risco. Não por acaso, a decisão de se investir no exterior normalmente é mais lenta em relação às exportações, principalmente na América Latina, como observou Cuervo-Cazurra (2008). Desta forma, é um modo operacional que pressupõe atividades constantes e baseadas no exterior, cuja realização concomitante às exportações e contratos está vinculada a maiores riscos de ordem intercultural, comercial, monetária e de país (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERG, 2010).

Acerca dos riscos interculturais, têm-se os mesmos fatores das demais modalidades, tais como padrões, estilos e dinâmicas culturais, com a agravante de, nos investimentos, a relação ser mais intensa, não meramente comercial ou contratual, mas de gestão e propriedade de ativos no exterior. Com relação aos riscos comerciais, destacam-se aqueles vinculados ao ambiente competitivo escolhido quer para plataforma de produção para exportação ou atendimento do mercado interno estrangeiro, principalmente no que diz respeito às forças concorrentes e suas interferências nas estratégias pretendidas. Os riscos monetários, por sua vez, incluem, nessa modalidade, aqueles associados à avaliação dos ativos e a sua depreciação, da mesma forma que os preços de transferência entre as unidades internacionais. E, finalmente, no que

concerne aos riscos do país, sobressaem-se juntamente com as demais modalidades as possibilidades de expropriação, assim como instabilidades institucionais.

Pelo exposto, evidencia-se que a empresa exportadora, com contratos e investimentos no exterior, além das vantagens de propriedade da posse de ativos e de localização, tanto por fatores políticos e de mercado, e daquelas associadas a características comportamentais de seus executivos, precisa de vantagens de propriedade transacionais (Ot). As quais, para Dunning (2002c), são aquelas que permitem à empresa uma governança corporativa eficiente, com a capacidade de constituir de maneira competitiva estruturas transnacionais de gestão (*common governance*) das unidades no exterior. Espera-se, então, que tais empresas manifestem adicionalmente às demais vantagens esses importantes fatores, que permitem a redução dos custos crescentes de coordenação e de governança que os investimentos no exterior proporcionam de maneira mais intensa (CYRINO; PENIDO, 2007).

Por outro lado, pela natureza dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização, há a expectativa de que a sua utilização seja pertinente para controlar a grande parte desses riscos, facilitando o investimento no exterior adicionalmente às exportações e aos contratos. Nesse caso, instrumentos de apoio informacional são relevantes para a escolha de mercados e à redução de assimetria de informação, controlando em certa medida fatores interculturais, tal qual em outras modalidades. Ressalta-se, ainda, especificamente nesse nível de complexidade, os órgãos de *comfort zone*, os quais, promotores de *soft landing* no destino, podem não apenas auxiliar na instalação da empresa via investimento, mas prestar a assistência jurídica necessária para a sua formalização. Os fatores de risco da tributação e de preços de transferências, importantes no envolvimento internacional por meio de investimentos, podem ser reduzidos por acordos comerciais, da mesma forma que o risco do país, caso existam acordos de proteção aos investimentos entre os governos da origem e destino; reduzindo o risco percebido de expropriação. Somam-se, ainda, a esses instrumentos governamentais para redução dos riscos, outro fator também relevante, porque promotor de competitividade: os financiamentos. Os quais não apenas podem viabilizar as exportações, como também podem fazê-los em projetos com altos volumes de investimentos no exterior.

Portanto, as seguintes hipóteses podem ser desenvolvidas para o nível de envolvimento internacional de empresas internacionalizadas nas modalidades exportação, contrato e

investimento no exterior, vantagens e os instrumentos governamentais de apoio à internacionalização:

H3a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3c: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3d: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3f: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3g: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tendo a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3h: Quanto maior a utilização de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3i: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

H3j: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.

4.1.1.4 Diversificação de mercados

As hipóteses até então suscitadas estão diretamente relacionadas às empresas que são internacionalizadas e aumentam a complexidade operacional de seu envolvimento internacional, particular e teoricamente voltadas a observar se existe relação entre as vantagens de propriedade e de localização e o uso de instrumentos governamentais de apoio à internacionalização. Entretanto, há outra frente em que as políticas governamentais normalmente atuam e que suscitam questões relevantes de análise: a diversificação geográfica de mercados. Afinal, o incremento do nível de envolvimento internacional de saída (*outward*) de uma empresa não ocorre somente operacionalmente, mas em número de destinos pretendidos. Inclusive, como observaram Cyrino e Penido (2007), a diversificação geográfica do portfólio de mercados, seja comercial ou com operações, quer produtivas e/ou de suportes, são motivadores da internacionalização, porque benefícios, tendo em vista reduzir riscos econômicos e de mercados, da mesma forma que propicia expansão da base consumidora, ganhos de eficiência e acesso a redes de conhecimentos.

Nesse tema, Rugman (1981b) argumentou que um amplo escopo geográfico internacional de operações pode promover vantagens competitivas que permitam às empresas explorar esses benefícios, desempenhando mais atividades internamente. Porter (2006) corrobora tal entendimento, ao afirmar que a diversificação também permite às empresas explorar as inter-relações que serão estabelecidas entre diferentes segmentos, áreas e indústrias através dos mercados estrangeiros, permitindo ganhos de escala e escopo. O que, para Kogut (1985), também pode incrementar conhecimentos e experiências importantes à competitividade.

Uma série de estudos empíricos tem se dedicado a esse tema, como o de Geringer, Beamish e daCosta (1989), que evidenciaram, em pesquisa com 100 multinacionais norte-americanas, que a diversificação está positivamente relacionada com o desempenho de mercado das empresas. Peng (2013), por outro lado, sustentou que a diversificação geográfica das

exportações promove às empresas outros benefícios, como a formação de um *hedging* estratégico, na medida em que o aumento do escopo de destinos pode compensar perdas cambiais. Nesse toar, Boehe (2013), em estudo com empresas exportadoras brasileiras, verificou a relevância de tipos de diversificação de mercados de exportação e suas motivações com o desempenho das empresas, encontrando resultados que sugerem fortes índices de associação.

Não por acaso, a questão da diversificação também é incorporada nos marcos institucionais de políticas governamentais orientadas à internacionalização; como no caso brasileiro, inclusive. Conforme analisado nesta tese, o *Plano Brasil Maior* (2011-2014), em sua Diretriz Setorial 4, totalmente dedicada e empenhada nos negócios internacionais, entende que o governo deve promover a diversificação das exportações brasileiras, tanto para setores mais intensivos em tecnologia, quanto em número de mercados de destino (BRASIL, 2011). De acordo com o *Plano*, “a diversificação das exportações está estreitamente relacionada à criação de novas competências, à identificação de oportunidades tecnológicas e de negócios”. (BRASIL, 2011, pp. 16-17). Ou seja, o governo assume que a diversificação é importante tanto ao nível da empresa quanto do país, sendo a sua consecução dada por meio do incremento das competências das empresas e a prospecção de nichos para explorá-las internacionalmente.

Porém, como analisado no terceiro capítulo, não obstante a diversificação que pode ocorrer em todas as modalidades, pelo histórico do setor de bens de capital no Brasil, torna-se interessante atentar às exportações, tendo em vista a baixa inserção internacional em outras modalidades. A questão é pertinente, pois também suscita algumas lacunas na literatura. Como observou Lawless (2010), quando as exportações são incorporadas aos estudos de internacionalização, normalmente são consideradas apenas como único evento (*single entity*), com pouca atenção dada às questões associadas ao número de destinos – observação que pode ser estendida aos contratos e investimentos diretos estrangeiros. E, como verificou a própria Lawless (2010), em análise com empresas irlandesas, o envolvimento internacional pelas exportações promove uma experiência em sua primeira operação, que reduz os custos associados a ingressar em um segundo mercado. Desse modo, a partir do momento da primeira operação, espera-se uma diversificação mais rápida de mercados. Denis e Depelteau (1985), em pesquisa com 331 pequenas e médias empresas canadenses, propuseram-se a refletir sobre tal tema, buscando associar a busca por informações de mercados com a expansão das exportações. Para os autores, os resultados observados indicam que os ganhos

de experiência exportadora para uma empresa ocorrem tanto na propensão a exportar quanto na expansão de mercados, sendo o suporte governamental mais impactante na decisão de se inserir comercialmente do que em diversificar mercados, dado que, uma vez que o exportador adquire experiência, a diversificação depende mais de suas competências e capacidades (DENIS; DEPELTEAU, 1985).

Nesses termos, pelas pesquisas citadas, pode-se assumir o raciocínio de que quanto maiores as vantagens de propriedade (O) de uma empresa, tanto em posse de ativos e transacionais, assim como aquelas vinculadas às características comportamentais de seus executivos, e mais experiente internacionalmente for esta empresa, menor será a demanda por instrumentos governamentais de apoio, pois mais apta e independente estará, dadas as suas competências adquiridas. Assim, aquelas que dependentes dos instrumentos, provavelmente serão possuidoras de menores vantagens. Desta forma, se considerada a diretriz proposta pelo *Plano Brasil Maior* de promoção da diversificação das exportações, faria mais sentido ao governo brasileiro, nessa linha teórica, realizar políticas horizontais de fortalecimento das vantagens específicas das empresas para decisão de exportar, sendo, a partir de sua experiência acumulada neste processo, desencadeada a expansão para outros mercados.

Ressalta-se, todavia, a exceção feita aos acordos comerciais, os quais, à medida que se reduz o protecionismo, pode-se estimular mais rapidamente a expansão e diversificação das empresas que já são exportadoras, com custos de transação bem menores; principalmente na redução de custos aduaneiros ao importador, que, no limite, independem das empresas exportadoras, ainda que elas consigam incorporá-los. Portanto, as seguintes hipóteses podem ser formuladas, com objetivo de se observar o uso dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização à diversificação, como fim esperado pela Diretriz Setorial 4 do *Plano Brasil Maior*.

H4a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores comportamentais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4d: Quanto menores as vantagens de localização por fatores políticos e de mercado, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4e: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4f: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de comfort zone à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4g: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de incentivos tributários e fiscais à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4h: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4i: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

H4j: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.

4.1.1.5 Hipóteses

As hipóteses estão listadas no Quadro I.

Quadro I – Hipóteses

	Hipóteses
Exportação	<i>H1a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1d: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1e: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1f: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1g: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
	<i>H1h: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>
Exportação e Contratos	<i>H2a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2d: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2d: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2f: Quanto maior a utilização de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2g: Quanto maior a utilização de instrumentos de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2h: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
	<i>H2i: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>
Exportação, contrato e investimento	<i>H3a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3c: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3d: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no</i>

	<i>exterior.</i>
	<i>H3f: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone, maior tende a ser o envolvimento pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3g: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de financiamentos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3h: Quanto maior a utilização de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3i: Quanto maior a utilização instrumentos governamentais de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
	<i>H3j: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>
Diversificação	<i>H4a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores comportamentais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4d: Quanto menores as vantagens de localização por fatores políticos e de mercado, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4e: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4f: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de comfort zone à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4g: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de incentivos tributários e fiscais à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4h: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4i: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>
	<i>H4j: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>

Fonte: elaborado pelo autor.

5 METODOLOGIA DE PESQUISA

5.1 Estratégia e procedimentos metodológicos de investigação

O desenvolvimento de uma pesquisa acadêmica, inclusive a sua condução, envolve mais do que suposições (CRESWELL, 2007) ou paradigmas (MERTENS, 1998); demanda, necessariamente, a definição de estratégias e procedimentos metodológicos que sejam capazes de permitir ao pesquisador explorar as alegações de conhecimento pretendidas e sugeridas, com vistas a oferecer condições para que as suas interpretações e considerações finais sejam minimamente válidas. A dimensão metodológica, nestes termos, além de fundamental, é aquela que, a partir do problema e objetivos de pesquisas suscitados, identifica a sua natureza e determina os seus respectivos procedimentos e práticas de análises tidas como as mais adequadas, porque validadas academicamente para os fins previamente propostos.

Na presente tese, o problema suscitado relaciona dois atores, em particular, o governo brasileiro e as empresas brasileiras de bens de capital mecânicos, em uma conjuntura específica: as estratégias de internacionalização das empresas. Neste contexto, a questão que motiva, assim como orienta a pesquisa ora em curso, é se governo brasileiro exerce algum papel, via políticas governamentais orientadas, na internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital. Nota-se, de imediato, uma natureza descritiva do problema sugerido, uma vez que pretende descortinar camadas de reflexão, que se iniciam desde a observação se o governo brasileiro possui algum papel, de fato, na internacionalização das empresas deste setor, já que pretendido institucionalmente, e, em seguida, caso possua, como está associado; oportunidade em que reside, por fim, a descrição de sua participação e importância na inserção internacional da indústria escolhida.

Pelo exposto, a estratégia de investigação adotada nesta pesquisa é de técnica quantitativa, pautada por levantamentos (CRESWELL, 2007), os quais, para Babbie (1999), são caracterizados por estudos que usam questionários para coleta de dados, com objetivo de efetuar considerações a partir de uma amostra para uma população. Neste sentido, a motivação do levantamento a ser realizado reside em seu caráter descritivo para o problema de pesquisa, que, para Cervo e Bervian (2002), é aquele que procura investigar, com precisão, a frequência do fenômeno, assim como as suas possíveis relações. Em uma leitura mais

abrangente e genérica, trata-se de um método de pesquisa pelo qual se busca descrever, analisar e relacionar fenômenos, estudando-se detalhadamente uma situação-problema por meio das relações estabelecidas entre as suas variáveis. O procedimento adotado para a consecução deste levantamento, porque considerado o mais adequado, foi a realização de um *survey* com as empresas brasileiras de bens de capital mecânicos, tendo em vista se tratar de uma técnica que permite a verificação empírica do problema estudado (BABBIE, 1999).

5.1.1 O desenho do *survey*: amostragem, questionário, pré-teste e coleta de dados

O *survey* desenhado e realizado nesta pesquisa seguiu, basicamente, duas orientações em sua formulação com relação à sua finalidade: a descritiva e a explicativa. As quais, para efeitos desta tese, não são tomadas como excludentes, mas, pelo contrário, assumidas como complementares. De acordo com Babbie (1999), a finalidade descritiva é aquela em que se busca identificar certos traços e atributos de uma população, não se preocupando muito com os seus porquês, mas, fundamentalmente, como ela está ou é caracterizada. Já a finalidade explicativa, orienta-se pelo objetivo de se fazer asserções explicativas sobre uma população, ou seja, examinar relações entre variáveis que permitam, em certa medida, inferir sobre os porquês de determinadas características (BABBIE, 1999).

Portanto, a escolha descritiva para esta tese se justifica pela identificação dos principais aspectos do comportamento estratégico das empresas brasileiras de bens de capital, sendo, a sua finalidade explicativa, adotada para observação e interpretação da associação de instrumentos do governo brasileiro em algumas das dimensões do comportamento a ser identificado. Para a construção do *survey*, foi adotado um desenho interseccional, com os seus dados prospectados em apenas um momento do tempo, por meio de instrumento de coleta constituído de um questionário de perguntas predominantemente fechadas, em que se sobressai o uso da escala Likert de cinco pontos (BABBIE, 1999).

5.1.1.1 A amostra

A população considerada para esta pesquisa abarca as empresas brasileiras fabricantes de bens de capital mecânicos. Nesta opção, considera-se como brasileiras aquelas empresas que estão

no Brasil e possuem Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), conforme propugnado na Constituição Federal da República Federativa do Brasil ora vigente. Já a escolha pelo setor de bens de capital mecânicos teve a sua adoção dada a partir da classificação utilizada pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). Ressalta-se que a preferência do setor de bens de capital mecânicos e seus respectivos segmentos em detrimento de todos os demais setores desta indústria reside, particularmente, no fato de que este se trata de seu principal núcleo, e cuja representação patronal, a Abimaq, é a mais atuante e normalmente aquela que se manifesta, reconhecida e legitimamente, em nome dos interesses desta indústria. Ademais, soma-se a esta justificativa, a conveniência de acesso às empresas, tendo em vista o suporte da entidade no diálogo com as suas associadas. Dessa forma, para fins do *survey* realizado, foi considerada como a população em estudo as empresas brasileiras fabricantes de bens de capital mecânicos associadas à Abimaq no ano de 2013, as quais serão as unidades de análise da pesquisa; o que, à época, aproximava-se de 1.496 empresas em todo o País.

Ressalta-se, que embora o foco do *survey* seja as Empresas Internacionalizadas (EI), com vistas a se caracterizar aspectos de seu comportamento estratégico de internacionalização, não houve uma seleção prévia, dado que um objetivo pertinente é o de também identificar o nível de inserção internacional do setor – incluindo, nesse caso, as empresas não internacionalizadas. Por fim, frisa-se que, não obstante a entidade possua um cadastro de suas associadas, nem todas atualizam os seus endereços de e-mails ou ainda permitem o recebimento de informações da Abimaq. Logo, o número de empresas contatas e convidadas a responder à pesquisa foi menor do que a base associada, não tendo sido possível mensurar com precisão este número.

Como resultado, 218 empresas responderam ao *survey*, uma taxa de resposta de 14,57%, se consideradas todas 1.496 associadas cadastradas. Deste total, 104 questionários foram considerados válidos (6,95%), porque completos – os demais 114 questionários não foram preenchidos totalmente, dado o elevado número de *missing data*; com isso, foram desconsiderados para pesquisa. A título de comparação, o cálculo dos indicadores conjunturais da Abimaq, mensalmente divulgados e utilizados como parâmetros para estudos e pleitos setoriais, vale-se de uma amostra média de 110 empresas associadas. Portanto, a amostra atingida pode ser considerada adequado para fins desta pesquisa, uma vez que é

próximo do normal e oficialmente trabalhado pela entidade representativa do setor - apesar de 6,95% de questionários válidos frente ao total de empresas associadas.

5.1.1.2 A coleta de dados

A realização do *survey* ocorreu mediante aplicação de um questionário autoaplicável, *on-line*, via internet (web-based), predominantemente formado por perguntas fechadas, em modelo que segue a escala Likert de cinco pontos. A escolha por este procedimento parte da popularidade, acessibilidade e, fundamentalmente, economia de recursos e de tempo, além de promover maior agilidade na tabulação e análise dos dados. Assim, fora desenvolvido um formulário em uma plataforma on-line e web-based específica para *surveys*, a SurveyGizmo, cujo hiperlink com as informações da pesquisa e para preenchimento do questionário foi divulgado às empresas associadas de três maneiras: i) por meio de uma divulgação no clipping Abimaq Comunica, com informações pertinentes do setor no *site* da Entidade, ii) por mailing de associadas da Abimaq, em comunicação encaminhada pelo Departamento de Mercado Externo (DEME) da entidade, e iii) por contato telefônico, seguido do hiperlink do questionário, realizado por uma estagiária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP); processos que ocorreram entre o final de novembro de 2013 e a primeira semana de janeiro de 2014.

Importante destacar que todas essas três formas de abordagem foram direcionadas às pessoas responsáveis pela área de negócios e/ou diretorias estratégicas das empresas. As quais foram identificadas por meio de contatos cadastrados na base de dados da entidade. Ademais, juntamente com os comunicados, também foi encaminhado, por e-mail, um texto com explicações sobre a pesquisa e seu respectivo hiperlink, assinado pelo autor desta tese, pelo seu orientador, professor doutor Moacir de Miranda Oliveira Junior, e pelo diretor de Mercado Externo (DEME) da Abimaq, senhor Klaus Curt Müller (APÊNDICE I).

Ao longo de todo o processo de coleta de dados, a despeito de ter sido conduzido por constantes ações voltadas a minimizar possíveis falhas de preenchimento dos questionários, por exemplo, a escolha de uma plataforma on-line amigável e compatível com todos os sistemas operacionais, alguns percalços, tanto operacionais quanto cadastrais, podem ter ocorrido, o que provavelmente aumentou a taxa de abandono de resposta, tais como:

instabilidades de conexão da internet do respondente, com queda do hiperlink; caixa de entrada do e-mail do respondente cheia, com retorno do e-mail; cadastro da pessoa não correspondente ao perfil da pesquisa, com não encaminhamento interno no destino; esquecimento ou falta de tempo do respondente; excesso de demanda por pesquisas por meio da entidade; entre outros.

5.1.1.3 O pré-teste

Com objetivo de minimizar a ocorrência de eventuais erros de interpretação ao longo da aplicação do questionário, realizou-se um pré-teste do instrumento de coleta de dados. Na oportunidade, dois conjuntos de fatores foram testados: i) o conteúdo, a redação e a adaptabilidade técnica e linguística setoriais do instrumento; bem como ii) a sua plataforma on-line, SurveyGizmo. Nessa etapa, o questionário, já em seu formato *on-line*, foi aplicado em dois indivíduos e duas empresas associadas. Os dois indivíduos eram funcionários da Abimaq, com cargos estratégicos, acostumados a representar e atuar no setor e a realizar contatos constantes com os associados, tanto em reuniões quanto em pesquisas. O objetivo do pré-teste com eles, nesses termos, foi o de observar as suas considerações acerca da adequação de conteúdo e de informações. Já as duas empresas selecionadas eram associadas à Abimaq e foram prospectadas por conveniência, por indicação da entidade, em que se priorizou selecionar uma tida como mais atuante politicamente no setor e outra menos.

Após a realização do pré-teste, avaliou-se como positiva o desempenho da plataforma on-line, considerando-a como adequada. Com relação ao conteúdo e informações do questionário, foram feitos ajustes de redação, conceitos e informações, buscando, por meio das sugestões apontadas pela Abimaq e pelas empresas, adequar o texto e questões à realidade do setor. As principais sugestões propostas e incorporadas foram: i) as inclusões do nome *Brazil Machinery Solutions* aos instrumentos governamentais que são oferecidos por meio de Projeto Setorial da Apex-Brasil com a Abimaq às associadas, tendo em vista facilitar e rememorar ao respondente o contexto e o tipo do instrumento; ii) a inserção de uma explicação mais detalhada do que são as Câmaras Setoriais, assim como uma definição de investimento direto estrangeiro e de negócios internacionais; e iii) uma redação mais clara nas questões de percepção da relevância dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização. Sendo, por fim, essa versão final utilizada para coleta de dados.

5.1.1.4 Variáveis da pesquisa: questionário e constructos

As variáveis utilizadas para realização do *survey*, logo às análises pretendidas nesta pesquisa, foram desenvolvidas a partir do referencial teórico proposto, sendo a prospecção de suas informações dada por meio de questionário, utilizado como instrumento de coleta de dados. O questionário fora construído para ser claro, objetivo e direto, com vistas a atender os critérios de autoaplicação, tendo sido composto básica e predominantemente por questões fechadas, com preferência ao uso da escala Likert de cinco pontos. A escolha pela escala Likert, amplamente utilizada na área de Administração, como atestam Cooper e Schindler (2006), ocorreu por se tratar de métrica pautada pela percepção do respondente, que, diante de uma situação, manifesta as suas impressões e apreciações. De tal modo, o uso dessa métrica se justifica para fins desta pesquisa, uma vez que o processo de internacionalização de empresas, como defendido no referencial teórico, é caracterizado por ser um comportamento estratégico, logo em grande parte fundamentado nas percepções dos tomadores de decisão.

O questionário foi dividido em oito blocos, sendo: A) qualificação da empresa; B) envolvimento internacional; C) motivadores; D) justificativas; E) destinos; F) políticas governamentais; G) avaliação do papel governamental; F) final. No bloco de qualificação da empresa foram colocadas questões que permitiram caracterizar a empresa por segmento, porte, faturamento e origem do capital. No bloco seguinte, de envolvimento internacional, procurou-se identificar se a empresa era internacionalizada ou não; e, caso não fosse, os seus porquês/motivos (entraves internos e externos), e, caso seja, qual o perfil e direção de sua inserção: comercial, contratos, investimentos. Nesse sentido, os blocos motivadores, justificativas e destinos buscaram, de maneira associada, caracterizar aspectos do comportamento estratégico de internacionalização das empresas consideradas internacionalizadas, sendo, no bloco políticas governamentais e avaliação do papel governamental, mensuradas a percepção destas empresas com relação à atuação do governo brasileiro em seus processos de envolvimento internacional. Finalmente, no bloco final, questionou-se se a empresa pretendia receber os resultados da pesquisa. A Figura XXIII apresenta esses principais blocos. O questionário final pode ser encontrado no APÊNDICE II.

Figura XXIII – Estrutura básica do instrumento de coleta de dados (questionário de empresas internacionalizadas)

Fonte: elaborada pelo autor.

5.1.1.4.1 Comportamento estratégico de internacionalização

O comportamento estratégico de internacionalização fora desenvolvido na presente tese como um *framework* integrado de abordagem do fenômeno de internacionalização de uma empresa, como tratado no segundo capítulo. Desse modo, a partir das acepções teóricas promovidas e articuladas, realizou-se a sua operacionalização na forma de constructo, com vistas a instrumentalizá-lo na prospecção e análise de dados. Para consecução desse processo, partiu-se da sugestão de Churchill (1979), para a qual um constructo deve ser medido por meio de

diversos indicadores, com objetivo de aumentar a sua confiabilidade. Assim, pode-se dizer que o constructo comportamento estratégico de internacionalização é de característica múltipla (multi-item), não somente porque composto por vários indicadores, mas, também, dividido em duas dimensões: uma geral, outra específica. A dimensão geral é aquela que concatena a específica, sendo a responsável por caracterizar aspectos que compõem o denominado comportamento estratégico de internacionalização de maneira integrada, ou seja, trata-se do constructo abrangente, com objetivo de contextualizar os aspectos principais de um processo de inserção internacional de uma empresa. Por se tratar de um conceito multidimensional, composto por várias componentes, o que promove desafios consideráveis de operacionalização, optou-se por construí-lo a partir de outros constructos mais específicos, porque capazes de caracterizar importantes dimensões e aspectos que se articulam e determinam o comportamento estratégico de internacionalização.

Conforme a sua conceituação geral anteriormente elaborada, o comportamento estratégico de internacionalização é referencial que integra múltiplas perspectivas teóricas, que, de uma maneira holística e pluralista, pretende analisar o processo de envolvimento internacional de uma empresa a partir das motivações dos empresários diante de vantagens desenvolvidas pelas empresas, as quais fundamentarão os objetivos a serem atingidos no exterior, cuja estratégia será determinada, em grande parte, por características tanto das origens e dos destinos, quanto de seus recursos humanos. Não por acaso, de acordo com este *framework*, a análise do comportamento estratégico de internacionalização de uma empresa se resguarda em algumas questões basilares e fundantes, a saber: por que, o que, quando, aonde e como. Nestes termos, com objetivo de abarcar a reflexão de cada uma destas perguntas, pois compõem componentes/dimensões/aspectos do comportamento estratégico de internacionalização, foram operacionalizados três constructos específicos, a saber: A) envolvimento internacional, B) motivadores e C) justificativas; cujo desenho é demonstrado na Figura XXIV e a sua construção apresentada nos itens a seguir, com as suas fundamentações teóricas sumarizadas.

Figura XXIV – Constructos

Fonte: elaborada pelo autor.

5.1.1.4.1.1 Constructo: Envolvimento Internacional

O constructo envolvimento internacional deriva do conceito de internacionalização elaborado e construído para a presente tese. Em sua definição proposta, a internacionalização passa a ser entendida como o processo de envolvimento da empresa com o estrangeiro, estrategicamente orientado para ganhos de produtividade, competitividade e lucratividade, por meio de negócios internacionais, inserção e avanço em cadeias globais de valor realizados via comércio exterior, contratos e/ou investimento direto estrangeiro. Portanto, quando analisada a sua dimensão operacional, entende-se que a internacionalização pode ocorrer tanto comercialmente, pelas exportações e importações, sejam diretas, indiretas e consorciadas/cooperadas, quanto por meio de investimento direto estrangeiro, em suas modalidades *greenfield* e/ou fusões e aquisições (F&A). Ou ainda, na celebração de contratos, por quaisquer relações contratuais, tais como os licenciamentos, contratos de produção, franchising, alianças estratégicas, cessão de tecnologia, acordo técnico, projetos, entre outros. Portanto, este construto busca caracterizar o envolvimento internacional da empresa a partir de suas operações, detectando, basicamente: se ele é comercial, de produção e/ou suporte; bem como as suas direções: de dentro para fora (*outward*) e/ou de fora para dentro (*inward*). O Quadro II apresenta as componentes deste constructo e a Quadro III as respectivas variáveis.

Quadro II – Constructo: Envolvimento Internacional

Envolvimento Internacional	Dimensões	Variáveis	Modos e Formas	Referências
	Inserção Comercial - Exportação	var12	var12v1	Luostarinen (1994), Baumann, Canuto e Gonçalves (2004), Rocha e Almeida (2006), Root (1994), Rugman (1981), Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010), Brouthers e Hennart (2007), Buckley (1998), Verdin e Heck (2001) e Pan e Tse (2000).
			var12v2	
			var12v3	
	Inserção Comercial - Importação	var15	var15v1	
			var15v2	
			var15v3	
			var15v4	
			var15v5	
			var15v6	
	Inserção Contratual (<i>outward</i>)	var18	var18v1	
			var18v2	
			var18v3	
			var18v4	
			var18v5	
			var18v6	
			var18v7	
	Inserção Contratual (<i>inward</i>)	var21	var18v8	
			var21v1	
			var21v2	
			var21v3	
			var21v4	
			var21v5	
			var21v6	
			var21v7	
	Inserção Produtiva/Suporte (<i>outward</i>)	var24	var21v8	
			var24v1	
			var24v2	
			var24v3	
			var24v4	
			var24v5	
			var24v6	
	Inserção Produtiva/Suporte (<i>inward</i>)	var27	var24v7	
			var27v1	
			var27v2	
			var27v3	

Fonte: elaborado pelo autor.

Quadro III – Assertivas do Constructo Envolvimento Internacional

var12	A empresa exporta?	var12v1	Exportação direta (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
		var12v2	Exportação indireta (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
		var12v3	Exportação por meio de consórcios de comercialização (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)
var15	A empresa importa?	var15v1	Importação direta de bens finais (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
		var15v2	Importação indireta de bens finais (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
		var15v3	Importação direta de insumos, matérias-primas e/ou componentes (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
		var15v4	Importação indireta de insumos, matérias-primas e/ou componentes (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
		var15v5	Importação de bens finais por meio de consórcios de comercialização (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)
		var15v6	Importação de insumos, matérias-primas e/ou componentes por meio de consórcios de comercialização de (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)
var18	A empresa estabelece contratos com empresa(s) no exterior (licenciamentos; franquias; contratos de produção; alianças estratégicas; transferência de tecnologia; outros)	var18v1	Estabelecimento de franquias no exterior
		var18v2	Licenciamentos de marcas para parceiros internacionais no exterior
		var18v3	Licenciamentos de produtos para parceiros internacionais no exterior
		var18v4	Contratos de transferência de tecnologia da empresa para terceiros no exterior
		var18v5	Contratação de terceiros no exterior para produzir para empresa
		var18v6	Alianças estratégicas com terceiros no exterior para P&D
		var18v7	Alianças estratégicas com terceiros no exterior para produção
		var18v8	Outras formas de contratos/terceirização no exterior
var21	A empresa é contratada no Brasil por empresa(s) do exterior (licenciamentos; franquias; contratos de produção; alianças estratégicas; transferência de tecnologia; outros)?	var21v1	É uma franquia do exterior
		var21v2	Licenciou marcas no Brasil de propriedade de empresas estrangeiras
		var21v3	Licenciou produtos no Brasil de propriedade de empresas estrangeiras
		var21v4	Transfere tecnologia de empresas do exterior
		var21v5	Foi contratada no Brasil para produzir para empresas do exterior
		var21v6	Fez alianças estratégicas com parceiros do exterior para P&D no Brasil
		var21v7	Fez alianças estratégicas com parceiros do exterior para produção no Brasil
		var21v8	Outras formas de contratos/terceirização do exterior
var24	A empresa possui investimento direto no exterior?	var24v1	Escritórios próprios no exterior de comercialização/promoção
		var24v2	Escritórios próprios no exterior de pós-venda
		var24v3	Centros de distribuição (CD) próprios no exterior
		var24v4	Aquisições de subsidiárias no exterior (investimento do tipo Fusões e Aquisições)
		var24v5	Instalações de subsidiárias próprias no exterior (investimento do tipo <i>Greenfield</i>)
		var24v6	Joint venture(s) de propriedade e controle compartilhados
		var24v7	Subsidiária(s) de propriedade e controle totais (<i>wholly owned subsidiary</i>)
var27	A empresa recebeu investimento direto do exterior?	var27v1	Aquisição
		var27v2	Fusão
		var27v3	<i>Joint Venture</i>

Fonte: elaborado pelo autor.

5.1.1.4.1.2 Constructo: Motivadores

Os motivadores da internacionalização de empresas, que formam o constructo motivadores, relacionam-se com os direcionadores que motivam as empresas a se envolverem internacionalmente, conforme desenvolvido no segundo capítulo. Basicamente, nos termos do referencial teórico elaborado, os motivadores/direcionadores estão muito associados aos porquês do processo de inserção internacional. No limite, são as justificativas e as razões da internacionalização, que normalmente se materializam em benefícios esperados, os quais se vinculam, em maior e menor grau, com o objetivo fim das empresas; sendo todos indiscriminadamente arraigados em questões econômicas, de mercado, transacionais, comportamentais e/ou governamentais, tendo por horizonte final a melhoria da lucratividade e de seu valor de mercado.

Desenvolvidos a partir da Unctad (2006, p.155), estes direcionadores podem ser entendidos como “os fatores que desencadeiam o processo de internacionalização das empresas ou o intensifica”, normalmente tratados, ou classificados, a partir de suas características locais, isto é, de seu país de origem, os *push factors*, e/ou daqueles do destino, os denominados *pull factors*, em que os trabalhos de Dunning se tornam abordagens e referências fundamentais para tais dimensões. O Quadro IV apresenta os indicadores utilizados para compor este constructo, bem como o Quadro V descreve as suas assertivas.

Quadro IV – Constructo: Motivadores

Motivadores	Dimensões	Variáveis	Escala	Alpha de Cronbach	Referências
	Mercado	var31	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,767	Cyrino e Penido (2007); Unctad (2005; 2006); Dunning (1998a; 2002a); Dunning e Lundan (2008).
		var32			
		var33			
		var34			
		var35			
		var36			
	Eficiência	var37	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,731	
		var38			
		var39			
		var40			
		var41			
		var42			
	Transação	var43	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,783	
		var44			
		var45			
		var46			
		var47			
		var48			
	Comportamentais	var49	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,700	
		var50			
		var51			
		var52			
		var53			
	Governamentais	var54	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,850	
		var55			
		var56			
		var57			
		var58			

Fonte: elaborado pelo autor.

Quadro V – Assertivas do Constructo Motivadores

var31	Acessar novos clientes, tendo em vista o tamanho e o potencial de crescimento dos mercados estrangeiros.
var32	Aproximar a empresa dos clientes estrangeiros, aumentando a capacidade de resposta (feedback), principalmente em pós-venda.
var33	Aproximar a empresa de seus concorrentes estrangeiros, com objetivo de fortalecer a sua posição competitiva.
var34	Acessar tecnologia de fronteira.
var35	Promover a diversificação geográfica de mercados, diluindo o risco.
var36	Melhorar a imagem da empresa/produtos no mercado nacional.
var37	Reduzir os custos de produção por meio do acesso a recursos a preços mais baixos.
var38	Promover economias de escala e de escopo na produção e em processos.
var39	Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para exploração de recursos e produção.
var40	Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para escoamento e logística.
var41	Obter ganhos por meio de diferenças de taxas, como câmbio, juros e impostos (ganhos de arbitragem).
var42	Existência de ampla disponibilidade de recursos naturais e fatores de produção (capital e trabalho) nos mercados estrangeiros.
var43	Menores barreiras comerciais e de entrada em mercados estrangeiros.
var44	Existência, no exterior, de poucas distorções de mercado.
var45	Existência, no exterior, de instituições mais eficientes, principalmente aquelas voltadas à proteção jurídica dos direitos de propriedade.
var46	Reduzir a assimetria de informação existente entre o mercado brasileiro e os estrangeiros.
var47	Reduzir os custos de negociação com clientes e fornecedores estrangeiros.
var48	Participar de clusters e/ou zonas de processamento de exportações (ZPEs).
var49	Desenvolver e alavancar experiências de mercado.
var50	Adquirir e desenvolver competências gerenciais e de mercado.
var51	Melhorar o conhecimento sobre as dinâmicas concorrenciais nos mercados estrangeiros.
var52	Desenvolver habilidades e práticas de negociação a partir da expansão internacional.
var53	Realizar alianças estratégicas para interação e exploração conjunta de know-how e tecnologias.
var54	Existência de políticas governamentais de atração nos mercados estrangeiros formuladas pelo(s) governo(s) do(s) destino(s).
var55	Existência de incentivos fiscais do governo brasileiro para expansão internacional.
var56	Existência de apoio e suporte informacional e de treinamento do governo brasileiro para expansão internacional.
var57	Existência de incentivos de crédito do governo brasileiro para expansão internacional.
var58	Apoio e suporte da ABIMAQ para expansão internacional.

Fonte: elaborado pelo autor. Observação: no instrumento de coleta, estas assertivas eram dispostas aleatoriamente, por questionário.

5.1.1.4.1.3 Constructo: Justificativas

As justificativas do desencadeamento do processo de internacionalização de uma empresa, isto é, os seus motivos, ou seja, o que sustenta o momento de se internacionalizar (quando), normal e teoricamente possuem como os seus principais argumentos a existência de algumas vantagens de propriedade, as quais são notadas pelos empresários como importantes determinantes da inserção internacional. Dessa forma, como desenvolvimento no segundo capítulo, para a realização do processo de internacionalização não basta somente a existência de motivos para se expandir e envolver-se internacionalmente, mas a posse de ativos capazes

de permitirem que este processo ocorra e que a consecução dos objetivos e benefícios pretendidos (motivadores/direcionadores) seja alcançada satisfatoriamente; em análise cujo referencial do Paradigma Eclético de Dunning é a mais bem desenvolvida.

Por outro lado, como também analisado, é evidente, pela abordagem comportamental, principalmente de Uppsala, que não bastam as vantagens de propriedade para que a inserção internacional ocorra. Os aspectos comportamentais dos tomadores de decisão desse processo, responsáveis pela formulação estratégica da internacionalização, são válidos, devendo se considerar o conhecimento e as experiências minimamente acumuladas, uma vez que influenciarão a decisão de se enfrentar os desafios dos mercados estrangeiros. Com isso, a despeito da necessidade de se possuir vantagens de propriedade, a existência de conhecimentos e experiências de ordem comportamental que não sejam meramente técnicas sobre o processo de internacionalização e, principalmente, acerca do cenário internacional – geral e especificado ao nível de um mercado potencial de destino – são dimensões críticas que devem ser consideradas e analisadas no âmbito do contexto temporal em que a decisão de expandir internacionalmente deverá ou poderá ocorrer.

Outra questão pertinente no contexto das justificativas é o destino, ou ainda a origem, da internacionalização. Afinal, tanto as origens quanto os destinos interferem no processo, o que ocorre direta e/ou indiretamente por meio das potenciais vantagens de localização, as quais são voltadas a estimular (ou ainda, pelo contrário, desestimular) a saída ou a entrada de países, sendo-as basicamente sustentadas por características econômicas e institucionais, conforme proposto por Dunning (2002a; 2002b; 2002c) em seu Paradigma Eclético. Nesse sentido, como já abordado, a escolha de um mercado estrangeiro para envolvimento internacional de uma empresa é decisão complexa e abarca variáveis das abordagens econômicas, comportamentais e estratégicas, uma vez que as características dos locais são fundamentais para determinar não apenas acesso a recursos, mas condições de se explorar e agregar valor às vantagens de propriedade das empresas.

Importante destacar, ainda, tal qual defendido anteriormente, que as vantagens de localização, não obstante sejam notadamente observadas no estrangeiro, nesta pesquisa também se considerou o âmbito doméstico, dado que muitas das vantagens de propriedade e de internalização podem ser potencializadas na origem, tais quais aquelas induzidas por políticas governamentais de incentivos e subsídios (DUNNING, 2002a; 2002c).

Por fim, somam-se a essas vantagens de localização, no *framework* proposto, as características de incerteza, como propugnado pelo Modelo de Uppsala, adicionadas da racionalidade limitada dos agentes tomadores de decisão, as quais tendem a influenciar na escolha dos mercados-alvo e nas formas de inserção do processo de internacionalização. Contexto em que a sua até então principal preditora considerada, a distância psíquica percebida pelos agentes, é questão relevante de análise, porém, com alguns pontos passíveis de problematização. Ou seja, ainda que com limitações, não foi descartada, mas entendida como originalmente sugerido por Johanson e Weidersheim-Paul (1975), pois não é objetivo da distância psíquica explicar como os tomadores irão decidir, mas suscitar elementos relevantes do conhecimento experiencial (BLOMSTERMO *et al.*, 2001), em que se junta à análise a participação em redes de relacionamento. No Quadro VI são listadas as componentes do constructo justificativas, com as suas assertivas disposta no Quadro VII.

Quadro VI – Constructo: Justificativas

Justificativas	Dimensões	Variáveis	Escala	Alpha de Cronbach	Referências
	Vantagens de Propriedade – Transações (Ot)	var59	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,885	Dunning (2000; 2002a).
		var60			
		var61			
		var62			
	Vantagens de Propriedade – Posse de Ativos (Oa)	var63	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,840	Dunning (2000; 2002a).
		var64			
		var65			
		var66			
		var67			
		var68			
	Vantagens de Localização – Distância Psíquica	var69	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,672	Dunning (2002a; 2002b; 2002c); Johanson e Weidersheim-Paul (1975); Johanson e Vahlne (1977; 1990).
		var70			
		var71			
		var72			
	Vantagens de Localização – Fatores Políticos e de Mercado	var73	Likert de 5 pontos 1 (Discordo Totalmente); 5 (Concordo Totalmente).	0,749	Dunning (2002a; 2002b; 2002c).
		var74			
		var75			
		var76			
		var77			

Fonte: elaborado pelo autor.

Quadro VII – Assertivas do Constructo Justificativas

var59	Práticas de gestão bem estruturadas e eficientes.
var60	Existência de programa eficiente de gestão do conhecimento na empresa.
var61	Existência de instrumentos de <i>compliance</i> eficazes na gestão e ações da empresa.
var62	Existência de um programa de governança corporativa eficiente e eficaz.
var63	Recursos humanos altamente qualificados.
var64	Existência de competências gerenciais e inovativas de amplo reconhecimento.
var65	Posse de know-how destacado no setor.
var66	Propriedade de marcas e patentes diferenciadas.
var67	Propriedade de tecnologia de fronteira e de inovações.
var68	Produtos de reconhecida qualidade no setor.
var69	Os executivos da empresa possuíam conhecimento e experiência prévia nesses mercados.
var70	Há grande disponibilidade de informações sobre esses mercados.
var71	Tratam-se de mercados culturalmente mais próximos.
var72	São mercados fisicamente mais próximos.
var73	Existência de incentivos governamentais brasileiros ao ingresso nesses mercados.
var74	Existência de incentivos dos governos desses mercados para atrair as operações da empresa.
var75	Existência de acordos comerciais e econômicos assinados pelo governo brasileiro com esses mercados.
var76	Foram mercados selecionados como prioritários pela ABIMAQ.
var77	Presença, nesses mercados, de fatores e recursos propícios para realização eficiente e eficaz dos objetivos que motivaram a empresa a se expandir internacionalmente.

Fonte: elaborado pelo autor. Observação: no instrumento de coleta, estas assertivas eram dispostas aleatoriamente, por questionário.

5.1.1.4.2 Políticas governamentais de apoio à internacionalização

O fio condutor da análise da potencial participação do governo no processo de internacionalização de empresas brasileiras de bens de capital mecânicos ocorrerá por meio das políticas governamentais formuladas e deliberadamente destinadas a estes fins, que atualmente estão em vigor no Brasil. Esta escolha, justificada e desenvolvida por meio de referencial teórico proposto no segundo capítulo, assume a conformação das políticas públicas e governamentais de apoio à internacionalização em torno de seis dimensões, como já tratado de maneira exaustiva; a saber: i) apoio informacional, assistência técnica e outras orientações, ii) criação de *comfort zone*, iii) instrumentos fiscais e tributários, iv) instrumentos de mitigação de risco, v) instrumentos de financiamentos e vi) acordos internacionais. Nestes termos, são estas as dimensões que compõem o constructo de políticas governamentais de apoio à internacionalização, que, para fins desta tese, teve o seu desenho e conteúdo mapeado para o Brasil, conforme desenvolvido no terceiro capítulo. Desta maneira, o constructo da variável políticas governamentais de apoio à internacionalização foi construído a partir destas seis dimensões, sendo as suas variáveis constitutivas os instrumentos formulados, aplicados e

ora em curso no Brasil, como demonstrado pelo Quadro VIII, bem como as suas assertivas no Quadro IX.

Quadro VIII – Constructo: Políticas Governamentais de Apoio à Internacionalização

Políticas Governamentais de Apoio à Internacionalização	Dimensão	Variáveis	Escala	Alpha de Cronbach	Referências
	Apoio Informacional, Assistência Técnica e Outras Orientações	var78	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,858	Unctad (2006); Acioly, Lima e Ribeiro (2011); e IPEA (2012).
		var79			
		var80			
		var81			
		var82			
		var83			
		var84			
		var85			
		var86			
	Comfort Zone	var87	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,807	
		var88			
	Instrumentos Fiscais e Tributários	var89	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,744	
		var90			
		var91			
		var92			
	Instrumentos de Mitigação de Risco	var93	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,738	
		var94			
	Instrumentos de Financiamentos	var95	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,912	
		var96			
		var97			
		var98			
		var102			
		var103			
		var104			
	Acordos Internacionais	var99	Likert de 5 pontos 1 (Discordo totalmente) 5 (Concordo totalmente)	0,664	
		var100			
var101					

Fonte: elaborado pelo autor.

Quadro IX – Assertivas do Constructo Políticas Governamentais de Apoio à Internacionalização

var78	Participação no programa PEIEX da APEX-BRASIL.
var79	Participação em seminários/eventos sobre o tema promovidos pelo governo federal.
var80	Participação em rodadas de negócios organizadas pela APEX-BRASIL (PS <i>Brazil Machinery Solutions</i>).
var81	Participação em treinamentos/cursos/seminários organizados pela APEX-BRASIL (PS <i>Brazil Machinery Solutions</i>).
var82	Acesso a relatórios de inteligência de mercado realizados pela APEX-BRASIL (PS <i>Brazil Machinery Solutions</i>).
var83	Assistência jurídica para expansão internacional patrocinada pela APEX-BRASIL no Brasil.
var84	Participação em feiras no exterior com suporte da APEX-BRASIL (PS <i>Brazil Machinery Solutions</i>).
var85	Utilização de serviços dos SECOMs nas embaixadas/consulados brasileiros no exterior.
var86	Acesso a material de inteligência de mercado e a bancos de dados patrocinados/realizados pelo governo brasileiro.
var87	Utilização dos Centros de Negócios da APEX-BRASIL no exterior para instalação local.
var88	Utilização dos serviços de assistência jurídica e informações dos Centros de Negócios da APEX-BRASIL no exterior.
var89	Utilização do Regime Aduaneiro Especial de Drawback.
var90	Utilização de Ex-tarifários.
var91	Utilização do SISPROM.
var92	Utilização de incentivos fiscais e tributários (isenção/suspensão/redução) à expansão internacional.
var93	Utilização do Convênio de Créditos Recíprocos (CCR).
var94	Utilização de garantias e seguros de crédito (BNDES; SBCE; FGE; SCE).
var95	Utilização de linha de financiamento BNDES-Exim.
var96	Utilização de linha de financiamento BNDES-Finem.
var97	Utilização de linha de financiamento PROEX-Equalização.
var98	Utilização de linha de financiamento PROEX-Financiamento.
var102	Utilização de linha de financiamento BNDES PSI - Exportação Pré-embarque.
var103	Utilização de linha de financiamento BNDES - Revitaliza Exportação.
var104	Utilização de linha de financiamento PROGER Exportação.
var99	Utilização de acordos de comércio assinados pelo Brasil.
var100	Utilização de acordos de eliminação da bitributação (ABT).
var101	Utilização de acordos de proteção jurídica dos investimentos (APPI).

Fonte: elaborado pelo autor. Observação: no instrumento de coleta, estas assertivas eram dispostas aleatoriamente, por questionário.

5.1.1.4.3 Notas metodológicas sobre os constructos

Com objetivo de analisar a consistência dos constructos propostos teoricamente, logo a sua confiabilidade de mensuração e consistência empíricas, foi realizado o teste do *alpha de Cronbach*, cujo coeficiente, que varia entre 0 e 1, mede o grau de covariância de uma série de itens (SANTOS, 1999). De acordo com a interpretação deste coeficiente, quanto mais próximo de 1, maior a confiabilidade do instrumento. Conforme suscitado por Iacobucci e Duhachek (2003), a interpretação mais utilizada para efeitos de confiabilidade do coeficiente de *alpha de Cronbach* segue muito do que foi proposto por Nunnally e Bernstein na década de

1970, para os quais um valor que reflete uma confiabilidade aceitável deve ser, em estágios iniciais de construção e validação de pesquisa, de, pelo menos, $\alpha = .70$.

Como é possível de observar nos Quadros IV, VI e VIII, que apresentam os constructos desenvolvidos na presente tese, praticamente todos apresentaram um *alpha de Cronbach* maior que .70, com alguns acima de .80, o que é considerado excelente. Contudo, apenas dois, o vantagens de localização – distância psíquica, do constructo justificativas, e acordos internacionais, das políticas governamentais, registraram um coeficiente $\alpha = .672$ e $\alpha = .664$, respectivamente. Porém, não foram excluídos, uma vez que, como argumentou Pestana e Gageiro (2005), valores superiores a .60 podem ser considerados aceitáveis, sendo, inclusive, aceitos na literatura; e particularmente em pesquisas exploratórias, como também defendido por Hair *et al.* (2006).

5.1.1.4.4 Variáveis de controle

Com objetivo de averiguar e ajustar o modelo, algumas variáveis foram operacionalizadas como de controle, a saber: i) relação entre o ano de fundação e as atividades no exterior, ii) porte e iii) participar do Programa *Brazil Machinery Solutions* (BMS). A escolha pelo ano de fundação como variável de controle está relacionada aos estudos e abordagens, antigos e mais recentes, que colocam que o tempo de existência de uma empresa é fator relevante para análise dos processos de internacionalização. Tanto o Modelo de Uppsala quanto estudos empíricos recentes na América Latina demonstram que o envolvimento internacional das empresas não é imediato. No caso latino-americano, por exemplo, cuja internacionalização é considerada um fenômeno tardio (FLEURY; FLEURY, 2012), o processo de envolvimento internacional não apenas leva um tempo considerável, como avanços em seu nível de comprometimento também.

Cuervo-Cazurra (2008), ao estudar as multilatinas, nome genérico dado às empresas multinacionais latino-americanas, revelou que existe um hiato médio de 49 anos entre a criação destas empresas e a realização de investimento direto estrangeiro no exterior, por exemplo. Pode-se dizer, inclusive, que tendo em vista estas conclusões, o tempo tem sido variável de controle “padrão” em outros trabalhos, como o de Borini (2008), Ribeiro (2012) e Melo (2012). Por outro lado, ainda que o recente fenômeno das empresas *born globals* seja

suscitado, não se invalida o controle do tempo no setor de bens de capital, por alguns motivos. Primeiramente, se tomadas as *born globals* como aquelas empresas de rápida inserção internacional, normalmente em um horizonte de até cinco anos de sua fundação (DIB, 2008), nota-se, como parte majoritária das pesquisas acadêmicas contemporâneas voltadas ao tema observou, que se trata de um tipo de fenômeno mais esperado em empresas de setores de alta tecnologia, em que se destaca, principalmente de base tecnológica (EBT), conforme levantamento de Ribeiro (2012). Portanto, embora existam sinergias entre este tipo de perfil de empresas e o setor de bens de capital mecânicos, é relevante destacar que, pelas características da indústria de bens de produção, assim como a sua constituição no país, como analisado no terceiro capítulo, a possibilidade de uma empresa deste setor, em específico, internacionalizar-se rapidamente, nos moldes das trajetórias das *born globals*, é extremamente baixa, uma vez que é necessária a sua maturação tecnológica e de reputação, além de outros fatores em que a variável tempo é fundamental. Desta forma, uma vez que as empresas objeto de estudo são internacionalizadas, optou-se por construir um indicador entre o ano de fundação da empresa e o ano de início de sua primeira operação internacional.

A segunda variável selecionada para controle, o porte da empresa, não está diretamente relacionada com a realização da internacionalização, mas, por vezes, na condução de seu processo, e, principalmente, nível de envolvimento internacional, isto é, de comprometimento de recursos e riscos assumidos no exterior. Como observaram Pietrobelli, Porta e Moori-Koenig (2005), em vários países latino-americanos existem setores industriais cujas pequenas e médias empresas são altamente especializadas, produtivas e de alta intensidade tecnológica, as quais vêm se inserindo internacionalmente com competência. Ou seja, o porte não se trata de um impeditivo à internacionalização, contudo, há pontos que devem ser observados. De acordo com estudo da Cepal (2013), as pequenas e médias empresas latino-americanas são, em geral: i) agentes econômicos heterogêneos, ii) fortemente orientadas e dependentes do mercado interno, iii) evidenciam uma baixa produtividade com relação às empresas de maior porte, e iv) são pouco relevantes, em valor, para o comércio exterior de seus países. Forma-se, desta maneira, um perfil de empresa que, notadamente, pode encontrar maiores dificuldades e entraves à inserção internacional e, quando iniciada, à sua manutenção no tempo. Por isso, espera-se, na média, que empresas de menor porte tenham menor ou nenhum nível de internacionalização, sendo o seu processo de inserção internacional mais gradual, inclusive com relação ao comprometimento de recursos.

Na presente pesquisa, a operacionalização da variável porte será dada por meio da classificação do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento de Comércio Exterior da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (DEPLA/SECEX/MDIC), tendo em vista se tratar do principal órgão de análise da indústria. Portanto, para definição de porte, adotar-se-á o critério descrito no Quadro X. Contudo, como se observará, tal critério inclui em sua análise o valor exportado. Dessa forma, se a empresa não é exportadora, considerar-se-á apenas o critério por número de empregados. Assim, ela será tomada como uma variável *dummy*, dividida em micro, pequenas e médias (0) e grande empresa (1).

Quadro X – Critério adotado para classificação de porte de empresas industriais

Porte	Número de Empregados (Variável: var5)	Valor Exportado (Variável: var7)
Micro	Até 10	Até US\$ 400 mil
Pequeno	De 11 a 40	Até US\$ 3,5 milhões
Médio	De 41 a 200	Até US\$ 20 milhões
Grande	Acima de 200	Acima de US\$ 20 milhões

Fonte: elaborado pelo autor a partir de DEPLA (2013). Observação: nesta classificação, prevalece o resultado apurado no maior porte.

Talvez por se tratar de um programa de internacionalização com aporte do governo, a escolha pela participação do Programa *Brazil Machinery Solutions* (BMS) ocorre pelo fato de que ao integrá-lo já significaria uma pré-disposição da empresa à internacionalização. O que seria diferente caso a empresa não fosse sua integrante. Com isso, tal participação foi tratada como uma variável *dummy*, com a sua justificativa voltada à observação de como interagirá e poderá ajustar o modelo.

6 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

6.1 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos: envolvimento internacional, motivadores e justificativas em uma análise descritiva

Com relação à qualificação das empresas de bens de capital mecânicos, divididas por segmentos da indústria de acordo com as Câmaras Setoriais da Abimaq, os resultados da amostra analisada apresentaram que as fabricantes de máquinas e implementos agrícolas são a maioria, respondendo por 22,1% do total; seguidas das empresas do segmento de cimento e mineração, com 9,6%. Importante destacar que todos os segmentos foram minimamente representados, com pelo menos uma empresa filiada a uma Câmara na amostragem. Os Gráficos XLIX e a Tabela I apresentam esta distribuição.

Tabela I – Distribuição da amostra, por Câmara Setorial

	Câmara	Frequência	Porcentagem	Acumulada (%)
Válido	CSAG	3	2,9	2,9
	CSBM	1	1,0	3,8
	CSCM	10	9,6	13,5
	CSEI	1	1,0	14,4
	CSEN	1	1,0	15,4
	CSFM	1	1,0	16,3
	CSGIN	3	2,9	19,2
	CSHPA	7	6,7	26,0
	CSMAIP	9	8,7	34,6
	CSMAT	6	5,8	40,4
	CSMEG	3	2,9	43,3
	CSMEM	3	2,9	46,2
	CSMF	6	5,8	51,9
	CSMIA	23	22,1	74,0
	CSMIAFRI	10	9,6	83,7
	CSMR	1	1,0	84,6
	CSPEP	2	1,9	86,5
	CSTM	6	5,8	92,3
	CSVED	1	1,0	93,3
	CSV	3	2,9	96,2
	SINDESAM	3	2,9	99,0
	GT-MLIMP	1	1,0	100,0
	Total	104	100,0	

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0). Observação: os nomes das Câmaras, por extenso, encontram-se na Figura XXII.

Gráfico XLIX – Distribuição, por porcentagem do total, das empresas da amostra, por Câmara Setorial

Fonte: elaborado pelo autor. Observação: os nomes das Câmaras, por extenso, encontram-se na Figura XXII.

A maior parte das empresas, segundo critério de porte do BNDES, que é formulado a partir do faturamento anual bruto, é de pequena e média, abrangendo-se nesta classificação aquelas que faturam entre R\$ 2,4 milhões e R\$ 90 milhões anualmente. Este segmento atingiu uma representação de 75,7% da amostra, conforme pode ser observado na Tabela II. Por outro lado, as grandes empresas, classificadas por um faturamento bruto anual maior do que R\$ 300 milhões, responderam por 1,9% do total. Portanto, pode-se dizer que, segundo a classificação do BNDES, 87,4% das empresas são de micro, pequeno e médio portes, com os demais 12,6% formados por média-grandes e grandes. Caso utilizado o critério do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), em que se consideram número de funcionários e volume exportado, a distribuição também não se altera muito da utilizada pelo Banco, com aproximadamente 73% de micro, pequenas e médias empresas, com menos faixas de classificação. O Gráfico L concatena os resultados para a classificação do BNDES, com vista à observação das faixas de faturamento das distribuições da amostra.

Tabela II – Distribuição por porte da amostra, segundo critério do BNDES

		Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Porcentagem acumulada
Válido	Menor ou igual a R\$2,4 milhões	12	11,5	11,7	11,7
	Maior que R\$2,4 milhões e menor ou igual a R\$16 milhões	41	39,4	39,8	51,5
	Maior que R\$16 milhões e menor ou igual a R\$90 milhões	37	35,6	35,9	87,4
	Maior que R\$90 milhões e menor ou igual a R\$300 milhões	11	10,6	10,7	98,1
	Maior que R\$300 milhões	2	1,9	1,9	100,0
	Total	103	99,0	100,0	
Missing	System	1	1,0		
Total		104	100,0		

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

Gráfico L – Distribuição por porte da amostra, segundo critério do BNDES

Fonte: elaborado pelo autor.

Acerca do envolvimento internacional, os dados analisados relevam que 88,5% das empresas que participaram da amostra possuem negócios internacionais, os quais podem ser, isolada e/ou concomitantemente, estabelecidos por meio de exportação/importação, contratos (no e do exterior) e/ou investimentos (do e no exterior). Com isso, das 104 empresas analisadas, 92 são

consideradas como internacionalizadas para efeitos desta pesquisa; conforme Tabela III e Gráfico LI.

Tabela III – Distribuição da amostra com relação a negócios internacionais

	Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem Acumulada
Válido Não internacionalizadas	12	11,5	11,5	11,5
Internacionalizadas	92	88,5	88,5	100,0
Total	104	100,0	100,0	

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

Gráfico LI - Distribuição da amostra com relação a negócios internacionais

Fonte: elaborado pelo autor.

A análise dos modos de operação pelos quais os negócios internacionais das empresas ocorrem foi distribuída da seguinte forma: i) com relação ao seu direcionamento e ii) considerando sua utilização total (incidência) e não por empresa. Nas operações de saída, ou seja, de dentro para fora (*outward*), as exportações são realizadas por 91,4% das empresas internacionalizadas. Já os contratos e investimentos no exterior, por 39,1% e 15,2%, respectivamente. Quando observadas pela ótica de fora para dentro (*inward*), as operações comerciais, por meio das importações, são atividades de 88% das empresas internacionalizadas, seguidas de 25% que são contratadas no Brasil por empresas estrangeiras e 8,7% que recebem aporte por meio de investimento do exterior. Os dados são demonstrados no Gráfico LII.

Gráfico LII – Distribuição dos modos de operação com e no exterior das empresas internacionalizadas

Fonte: elaborado pelo autor.

Todavia, se analisadas as operações concomitantes por empresa, principalmente na direção de saída (*outward*), foco desta tese, torna-se interessante separá-las de maneira incremental, por nível de comprometimento de recursos, em que se migra de apenas exportadoras para exportadoras e contratantes, até, finalmente, exportadoras, contratantes e investidoras no exterior. Esta perspectiva descritiva se faz pertinente, pois mostra o nível de envolvimento internacional a partir da complexidade das operações, considerando as comerciais (exportação) de menor nível e a de produção e suporte no exterior (investimento direto) com maior envolvimento. Nestes termos, conforme observado no Gráfico LIII, verifica-se que, das empresas que manifestaram possuir negócios internacionais, mais da metade, 55,4%, somente exportam. No que são acompanhadas por 25,6% que exportam e contratam, e, por fim, por aquelas que exportam, contratam e investem no exterior, que somam 15,6%. Portanto, restam apenas, daquelas empresas que possuem negócios internacionais, quatro que possuem operações exclusivas na direção de fora para dentro (*inward*), sejam importações, contratos ou investimentos, quer concomitantes quer isolados.

Gráfico LIII – Distribuição das empresas por operações internacionais concomitantes

Fonte: elaborado pelo autor.

Os motivadores do envolvimento internacional das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos da amostragem apresentaram os seguintes resultados, dados a partir da média de seus constructos – nos termos da operacionalização descrita na seção sobre a metodologia aplicada a esta tese. Dentre os motivadores da internacionalização, os quais foram mensurados pela percepção dos executivos em uma escala Likert de cinco pontos, com 1 assumindo “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente”, verificou-se, como apresentado na Tabela IV, que aqueles direcionadores da inserção internacional por motivos de mercado se destacaram, alcançando a média 3,8; em seguida, posicionaram-se os motivadores associados a questões comportamentais, com 3,7 de média.

Tabela IV: Resultados dos constructos de motivadores da internacionalização

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
Mercado	92	1,00	5,00	3,8593	,59501
Eficiência	92	1,00	4,50	3,3277	,61147
Transações	92	1,00	5,00	3,1796	,63150
Comportamentais	92	1,00	4,60	3,7363	,53195
Governamentais	92	1,00	4,80	3,2578	,80996
Válido	92				

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0). Observação: a descrição dos constructos pode ser encontrada no capítulo sobre a metodologia.

Já acerca das justificativas de as empresas terem se envolvido internacionalmente, o que pode ser vislumbrado ante às suas vantagens de propriedade e aos fatores atribuídos à localização, quer na origem quer no destino, assim como a variáveis comportamentais de seus executivos, observou-se que, com a mesma utilização da escala Likert de cinco pontos, a vantagem mais destacada fora a de propriedade de posse de ativos (Oa), com 3,6 de média, seguida das vantagens associadas à distância psíquica e a fatores comportamentais, com 3,3. Dados revelados pela Tabela V.

Tabela V: Resultados dos constructos das justificativas da internacionalização

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
Vant. Prop. – Transações	92	1,00	5,00	3,2171	,73959
Vant. Prop. – Posse de ativos	92	1,00	4,83	3,6047	,61294
Vant. Loc. - Distância Psíquica	92	1,00	4,75	3,3584	,67230
Vant. Loc.– Política e Mercados	92	1,00	4,40	3,0511	,66270
Válido	92				

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0). Observação: a descrição dos constructos pode ser encontrada no capítulo sobre a metodologia.

Com relação ao uso de instrumentos governamentais, que também foi apreciado pela escala Likert de cinco pontos, em que 1 era instrumento “não utilizado” e 5 “de grande relevância” para a realização de seus negócios internacionais, as empresas internacionalizadas atribuíram valores menores do que 3 na média, o que sugere relevância baixa na percepção dos executivos. Porém, ainda que baixa utilização ou relevância, os instrumentos governamentais mais bem apreciados foram aqueles associados ao apoio informacional e assistência técnica, com 2,23 de média, acompanhados, em seguida, dos incentivos fiscais, com 2,19. A Tabela VI apresenta os resultados. De toda maneira, há de se destacar que os desvios-padrão para os instrumentos alcançaram níveis consideráveis, maiores do que 1,0, o que sugere alterações acerca destes fatores em relação ao comportamento estratégico adotado pelas empresas.

Tabela VI: Resultados dos constructos dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
Informacional e assistência técnica	92	1,00	4,67	2,2297	,96286
<i>Comfort zone</i>	92	1,00	4,50	1,7033	1,05346
Incentivos fiscais	92	1,00	4,75	2,1916	1,10571
Instrumentos de mitigação de risco	92	1,00	5,00	1,9489	1,23154
Financiamentos	92	1,00	5,00	1,8009	1,07273
Acordos comerciais	92	1,00	4,67	1,8901	,95062
Válido	92				

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0). Observação: a descrição dos constructos pode ser encontrada no capítulo sobre a metodologia.

Por fim, destaca-se que das 92 empresas internacionalizadas, 90 optaram espontaneamente por declarar o nível de participação dos negócios internacionais em seu faturamento bruto no ano de 2012, cuja média calculada fora de 12,77%, como demonstrado na Tabela VII.

Tabela VII – Participação dos negócios internacionais no faturamento, em porcentagem do total, para 2012

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
Porcentagem estimada do faturamento total da empresa com operações internacionais	90	0	60	12,77	13,527
Válido	90				

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

6.1.1 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas de bens de capital mecânicos: uma análise

O resultado descritivo da amostra descortina pontos interessantes para caracterizar o comportamento estratégico de internacionalização das empresas de bens de capital mecânicos. Primeiramente, destaca-se que a amostra coincide com a distribuição por porte desta indústria no Brasil, cuja predominância é de pequenas e médias empresas. Secundariamente, também chama a atenção o fato de que a internacionalização do setor, com relação ao seu envolvimento internacional, é majoritariamente comercial. Como observado no item anterior, das empresas que manifestaram possuir negócios internacionais, 91,4% são exportadoras. Trata-se, portanto, de um setor de internacionalização significativa, uma vez que, se

consideradas as exportadoras com relação ao total da amostra, isto é, incluindo as empresas não internacionalizadas, este número fica em 81,7%; ou seja, uma proporção consideravelmente alta perto de outras indústrias.

Importante observar, ainda, que, de acordo com a análise descritiva dos dados, se trata de um setor que busca avançar nos modos de operações no exterior, posto que as suas empresas também contratam no exterior, bem como investem; mesmo que estes modos sejam em número bem menor. Nota-se, inclusive, a possibilidade de verificação da existência de um processo incremental do envolvimento internacional. Pois, ao se observar as empresas que incorporam concomitantemente outras modalidades de operação com e no exterior, como ilustra o Gráfico LIII, há uma tendência linear de maior quantidade de empresas exportadoras, em número que vai se reduzindo ao se agregar contratos e, por fim, os investimentos. Tais dados levam, de certo modo, a uma interpretação comportamental do processo de internacionalização do setor. Afinal, de acordo com o que fora analisado no terceiro capítulo, este setor industrial, no Brasil, teve a sua trajetória de implantação em mercado protegido, o que, em grande medida, promove um viés anti-exportação; a orientação era primordialmente dada ao mercado interno. Todavia, com as reformas dos anos 1990, a exposição ao contexto internacional foi significativa, forçando muitas dessas empresas aos mercados estrangeiros. Pode-se dizer, com isso, que a entrada tardia das empresas brasileiras nos negócios internacionais, massificada basicamente a partir da década de 1990, pode explicar o fato desse processo ser mais comercial no setor de bens de capital, com número menor de empresas internacionalizadas por meio de modalidades com maior comprometimento de recursos. Trata-se, portanto, de um processo esperado à ótica de Uppsala, visto que se demonstra incremental. Inclusive, é possível observá-lo a partir da perspectiva de uma indústria *late mover*, cuja trajetória de inserção internacional é tardia em comparação aos países desenvolvidos, proporcionando curvas de aprendizagem diferentes, como bem apontado por Fleury e Fleury (2012).

De toda maneira, do total da amostra, 14 empresas, dentre internacionalizadas e não internacionalizadas, isto é, 13,46%, realizam exportações, contratos e investimentos no exterior. Tal número, apesar de baixo, em hipótese alguma é desprezível. Por outro lado, também se torna passível de destaque o fato de que 88% das empresas internacionalizadas se manifestaram como importadoras, das quais, conforme a Tabela VIII, a sua maior parte também é exportadora (91,4%). Ou seja, são empresas comercialmente bem

internacionalizadas em ambas as direções – sendo as demais operações de fora para dentro (*inward*) em número bem menor.

Tabela VIII – Empresas exportadores e importadoras

		Importadoras		Total
		Não	Sim	
Exportadoras	Não	0	7	7
	Sim	11	74	85
Total		11	81	92

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

Pelos resultados encontrados, pode-se afirmar que o envolvimento internacional da amostragem do setor é fortemente comercial. A conclusão reforça a análise apresentada no terceiro capítulo desta tese, cujo conteúdo avultou que as exportações são predominantes aos investimentos, o que, aliás, é o esperado para maior parte da indústria brasileira, tendo em vista a sua característica predominante de *late mover*.

Outro dado que se alinha entre a amostra e a análise histórica realizada é a divisão por segmento da indústria. Pois, conforme os dados prospectados, demonstrados no Gráfico LIV, o segmento que responde pela maior parte das empresas internacionalizadas é o de máquinas e implementos agrícolas, com 22,8%, acompanhado das fabricantes de máquinas para cimento e mineração e das de máquinas e acessórios para indústria do plástico, com 10,9% e 9,8%, respectivamente. As quais, somadas as três, representam 51,1% das empresas com operações internacionais da amostragem – em posições de liderança que se mantêm no *ranking* de modos de entrada: exportações; contratos; e investimentos. Tratam-se, portanto, de dados que em certa medida se alinham com a pauta de exportação brasileira do setor, na qual se destacam os setores de infraestrutura, agrícola e para bens de consumo, conforme analisado anteriormente.

Gráfico LIV – Distribuição, por Câmara Setorial, das empresas internacionalizadas

Fonte: elaborado pelo autor.

Com relação aos motivadores, a predominância dos direcionadores por motivos de mercado também se alinha com as características do envolvimento internacional do setor. Levando em consideração a motivação pela busca de mercado, normalmente o modo operacional mais adequado é a exportação, por meio do qual é possível acessar os mercados de destino com menor risco e comprometimento de recursos. Não por acaso, o setor é altamente exportador em número de empresas. Inclusive, quando analisadas as notas atribuídas aos motivadores da internacionalização, dentre as exportadoras, os constructos de mercado e comportamentais foram os considerados mais relevantes para direcionar a empresa ao exterior. Como ilustra o Gráfico LV, as médias consideradas muito importantes (entre 4 e 5 da escala Likert) para motivar o envolvimento internacional pelas exportações ocorreram nos fatores comportamentais, dada por 43,5% das empresas exportadoras, e nos motivadores de mercado, atribuídas por 55,3%. Ou seja, esses indicadores relevam que a busca por mercado e para desenvolver experiências no exterior são muito relevantes nesse tipo de indústria no Brasil, ainda caracterizada por um envolvimento internacional fortemente comercial.

Gráfico LV – Motivadores da internacionalização entre as empresas exportadoras

Fonte: elaborado pelo autor.

Por outro lado, se cruzados os motivadores com aquelas empresas exportadoras, mas que também têm contratos e investimentos no exterior, nota-se, a despeito de os motivadores de mercado e comportamentais continuarem os mais importantes, alguns pontos de destaque. Primeiramente, que os motivadores de mercado adquiriram 100% de notas importantes e muito importantes. Todavia, nas notas superiores a 4, isto é, consideradas muito importantes, reduziu-se aproximadamente 5 pontos percentuais quando comparadas com todas as demais exportadoras. Tal situação pode ser explicada, em grande parte, pelo fato de que as contratantes e investidoras que também exportam – quiçá as suas principais atividades – possam possuir maior motivação pela busca de mercado por considerarem que os destinos, seus principais alvos, são plataformas de acesso a terceiros mercados. Ademais, terem posicionado os motivadores comportamentais com 28,6% de muito importante pode levar à interpretação de que contratos e investimentos no estrangeiro são dados pela busca por experiências nestes mercados. Destaca-se ainda que, na média, para essas empresas não há considerações muito importantes quanto aos motivadores transacionais. Ou seja, nesse tipo de empresa, tais variáveis não foram percebidas como muito importantes, até porque a maioria considerou as barreiras comerciais de acesso a mercados como baixas. O Gráfico LVI ilustra esta distribuição.

Gráfico LVI - Motivadores da internacionalização entre as empresas que exportam, contratam e investem no exterior

Fonte: elaborado pelo autor.

As justificativas das empresas estudadas para a internacionalização se concentraram nas variáveis de propriedade, destacadamente na posse de ativos (Oa), e por vantagens atribuídas às características comportamentais de seus gestores tidas como facilitadores do processo, porque redutoras de distância psíquica. Entre as exportadoras, possuir ativos capazes de promover vantagens se destacou como as médias mais altas, com 28,2% das empresas atribuindo valores considerados muito importantes para internacionalização, como o Gráfico LVII revela - uma distribuição que praticamente se mantém com relação àquelas empresas que também investem.

Gráfico LVII – Justificativas da internacionalização entre as empresas que exportam

Fonte: elaborado pelo autor.

Desta forma, pode-se concluir que os dados descritivos analisados levam à interpretação de um comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos fundamentalmente comercial em seu envolvimento internacional. O que, pela ótica operacional, ocorre intensamente tanto pelas exportações quanto importações, sendo basicamente orientado pela busca de mercado e de experiências no estrangeiro. Os fatores que sustentam essas motivações são a posse de ativos e de características comportamentais de seus executivos, as quais foram consideradas facilitadoras desta inserção internacional.

6.2 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos e o governo brasileiro: possíveis interações

A relação entre os instrumentos governamentais de apoio à internacionalização e o comportamento estratégico de inserção internacional das empresas brasileiras de bens e capital mecânicos ocorrerá por meio da análise da associação destes instrumentos com as

vantagens específicas das firmas e das localidades. Tais elementos foram escolhidos pois atuam na explicação do envolvimento internacional por complexidade de modo de entrada e, em um segundo momento, na sua expansão por meio da diversificação.

6.2.1 Modos de entrada e o papel do governo

Com o objetivo de analisar se os instrumentos governamentais de apoio à internacionalização estão associados ao envolvimento internacional das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos, optou-se pela utilização da técnica de regressão logística. Neste caso, os modos de operação foram tomados como os meios do envolvimento internacional, assumindo a variável dependente do modelo. Como já abordado na apresentação das hipóteses, dadas as particularidades das operações internacionais, cujas naturezas são diferentes - comerciais, contratuais e de investimento – e variam basicamente em função do risco e do comprometimento de recursos no exterior, escolheu-se por separá-las por modo e complexidade. Oportunidade em que foram priorizadas aquelas de entrada em mercados estrangeiros, posto que as políticas governamentais, tanto no Brasil quanto no exterior, tendem a ser empenhadas na direção de dentro para fora, ou seja, de saída (*outward*). Assim, as variáveis dependentes pelos modos de entrada a partir da complexidade, tendo como seus critérios de avaliação o nível de risco e de comprometimento de recursos no exterior, são: as empresas que só exportam, as que exportam e estabelecem contratos e as que exportam, estabelecem contratos e investem.

Na construção dos modelos foram consideradas todas as empresas internacionalizadas, isto é, aquelas com operações internacionais. Esta escolha ocorreu fundamentalmente pelo fato de as empresas não internacionalizadas não terem utilizado, ainda, os instrumentos governamentais. Logo, não avaliaram a sua percepção de relevância à inserção internacional. Com isso, a variável dependente do modo de entrada em mercado estrangeiro é dicotômica entre as empresas internacionalizadas, sendo, no caso: sim, para utilização dos modos em voga, versus não, para a utilização de outros modos de entrada. Tornam-se, então, as variáveis dependentes dos modelos: EXP (exportação versus outras operações); EXPCONTR (exportações e contratos versus outras operações); EXPCONTRIDE (exportações, contratos e investimentos versus outras operações).

As variáveis independentes, neste caso, serão as justificativas das empresas para terem buscando o envolvimento internacional. Ou seja, as suas vantagens percebidas, tanto as de propriedade (posse de ativos e transacionais) quanto de localização, as quais incluem características do destino e os comportamentos dos executivos em relação a tais mercados, bem como fatores institucionais da origem e do destino. Neste caso, tomam-se como variáveis independentes da justificativa os constructos operacionalizados nas variáveis: Vot (vantagens de propriedade – transacionais); Voa (vantagens de propriedade – posse de ativos); Vdp (vantagens de localização – distância psíquica); e VPalm (vantagens de localização – política e mercado). Ademais, somam-se os instrumentos governamentais de políticas de apoio à internacionalização, por meio de constructos decorrentes das seis dimensões propostas nesta tese: INSTinf (apoio informacional e assistência técnica); INSTcf (*comfort zone*); INSTtrib (incentivos fiscais e tributários); INSTmr (mitigação de risco); INSTfin (financiamentos); e INSTac (acordos internacionais).

As variáveis de controle adotadas foram: i) porte, ii) tempo entre a fundação e a primeira operação internacional e iii) participação no Projeto *Brazil Machinery Solutions* (BMS). Ressalta-se que, tendo em vista a parte majoritária ser de empresas exportadoras, a variável porte escolhida carrega o critério de classificação do Ministério da Indústria, Desenvolvimento e Comércio Exterior (MDIC), por se tratar de órgão da indústria e aquele responsável por dados internacionais, por meio do seu Departamento de Planejamento do Comércio Exterior (DEPLA). A principal diferença entre o critério adotado pelo MDIC e o utilizado pelo BNDES reside no fato de que o Banco classifica as empresas por faixa de faturamento, ao passo que o Ministério por meio da combinação de número de funcionários e volume exportado, em dólares norte-americanos. Assim, dado que praticamente todas as empresas internacionalizadas são minimamente exportadoras, este critério é o mais interessante, logo, o adotado – a sua classificação pode ser encontrada na seção sobre metodologia. Nesses termos, o porte assume a característica de variável *dummy*, entre, de um lado, micros, pequenas e médias empresas, e de outro as grandes empresas. A variável tempo de fundação e primeira operação internacional fora ajustada; afinal, uma vez que praticamente todas as internacionalizadas exportam, optou-se por considerar a variação entre o tempo de fundação e o da primeira exportação a fim de se ampliar esta variável para praticamente todas as empresas e considerar a entrada de menor risco e nível de comprometimento como o padrão de análise. Por fim, a variável de participação no Projeto *Brazil Machinery Solutions* é

dicotômica, por meio de uma *dummy*, participa ou não, dentre as empresas internacionalizadas.

Sobre o modelo adotado para estas análises, destaca-se que a escolha pela regressão logística ocorre tendo em vista se tratar de uma técnica estatística que avalia as relações e impactos das variáveis independentes na dependente, em um tipo específico de regressão, em que a variável dependente é não métrica (binária). Desta forma, conforme Hair *et al.* (2005), ainda que se assemelhe à regressão linear, a regressão logística emprega o método dos mínimos quadrados, que minimiza a soma das diferenças quadradas entre os valores reais e os previstos para a variável dependente. Neste modelo, utiliza-se o valor de verossimilhança no lugar da soma de quadrados quando se calcula a média de ajuste geral do modelo, dada natureza não linear da transformação logística (HAIR *et al.*, 2005). Portanto, de acordo com Hosmer e Lemeshow (2000), as premissas básicas a serem atendidas por uma regressão logística são: i) a média condicional da equação da regressão será um valor definido entre 0 e 1, ii) os erros do modelo seguirão uma distribuição binária e iii) os resultados obtidos podem ser interpretados por meio de probabilidades.

Para analisar a robustez do modelo, testou-se a significância dos coeficientes das variáveis independentes por meio da estatística de Wald. Para o nível de significância estatística, adotou-se um nível menor do que .05 ($p < .05$). Entretanto, considerou-se, também, valores de significância entre .05 e .10 ($.05 < p < .10$) como marginalmente significantes para o modelo. Para significância geral do modelo foi observada a medida de Hosmer e Lemeshow de ajuste geral. Ressalta-se, ainda, que foram verificadas as medidas do R^2 (*R square*) para quantidade de variação da variável dependente que é explicada pelas independentes, bem como o R^2 de Cox e Snell e o de Nagelkerke para inferir sobre o poder explicativo do modelo.

Antes de iniciar a composição da equação de regressão, realizou-se a análise da correlação de *Pearson*, com o objetivo de verificar como as variáveis independentes estão relacionadas entre si e com as variáveis dependentes. O principal objetivo desta análise é a de inferir, inicialmente, acerca de problemas de multicolinearidade, em que variáveis independentes estão mais associadas entre si do que com a dependente. Desta forma, espera-se que as correlações entre as variáveis independentes sejam consideradas baixas. A Tabela IX releva os resultados da correlação entre as variáveis independentes.

Tabela IX – Correlações de *Pearson* para variáveis independentes

		Correlações									
		VPot	VPoa	VLdp	VLPolm	INSTinf	INSTcf	INSTtrib	INSTmr	INSTfin	INSTac
VPot	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	1									
VPoa	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,666** ,000	1								
VLdp	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,114 ,278	,402** ,000	1							
VLPolm	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,439** ,000	,520** ,000	,380** ,000	1						
INSTinf	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,330** ,001	,206* ,049	,196 ,061	,352** ,001	1					
INSTcf	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,147 ,163	,055 ,605	,051 ,631	,225* ,031	,670** ,000	1				
INSTtrib	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,121 ,250	,218* ,037	,235* ,024	,201 ,054	,649** ,000	,500** ,000	1			
INSTmr	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,054 ,607	,090 ,392	,150 ,153	,288** ,005	,598** ,000	,481** ,000	,661** ,000	1		
INSTfin	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,021 ,846	,081 ,442	,132 ,208	,232* ,026	,592** ,000	,577** ,000	,682** ,000	,668** ,000	1	
INSTac	Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	,186 ,076	,216* ,039	,195 ,062	,306** ,003	,681** ,000	,570** ,000	,740** ,000	,667** ,000	,658** ,000	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio de PASW (18.0).

Conforme os dados gerados, percebe-se que, de acordo com os critérios de Cohen *et al.* (2003), para o qual as correlações entre 0,30 e 0,49 são moderadas e entre 0,50 e 1,00 fortes, que 7 pares apresentaram nível moderado de correlação, enquanto 15 forte. Destaca-se ainda que dentre estas, 23 pares apresentaram significância a um nível de .01. Os resultados, a despeito de indicarem um nível significativo de correlações, devem ser relativizados. Pois, a análise dos pares correlacionados moderada e fortemente verifica que as correlações ocorrem, principalmente, dentre os grupos de vantagens e dentre os instrumentos governamentais, o que de certa forma é esperado. Afinal, nota-se que as empresas tendem a correlacionar positivamente as suas vantagens específicas de propriedade, porque de fatores em parte mútuos, bem como os instrumentos governamentais, uma vez que eles, dependendo da operação internacional, podem ser complementares - por isso resultados mais altos, como no

caso de uso de financiamentos e incentivos fiscais (.682; p .01). Importante, neste ponto, é que todos os pares estão positivamente correlacionados dentre seus grupos (vantagens-vantagens; instrumentos-instrumentos), sugerindo interações, em certa medida, teoricamente previsíveis das variáveis.

Entretanto, no caso de pares entre vantagens versus instrumentos, verifica-se correlações positivas, o que não é esperado, se considerar que vantagens maiores tendem a reduzir a necessidade de instrumentos. Por outro lado, ressalta-se que as correlações nestes pares são mais baixas, evidenciando que, mesmo diante de resultados positivos, vantagens maiores não necessitam de muitos incentivos correlacionados, porque a empresa é capaz de superar mais facilmente entraves ou falta de recursos, embora não deixe de usar os instrumentos.

Ao se calcular a correlação de *Pearson* para as variáveis dependentes com as independentes, cujos dados são apresentados na Tabela X, verifica-se apenas dois pares com significância .05 e um par com .01, todos de baixa intensidade ($r < 0,30$). Portanto, antecipa-se uma prévia de baixa associação entre as variáveis independentes e as dependentes, a ser observada e constatada nas regressões. Contudo, ainda que baixas as correlações, os sinais sugerem aspectos relevantes. O primeiro ocorre na correlação negativa entre vantagens das empresas e um nível de envolvimento internacional de maior complexidade pela ótica das operações. A estranheza, em primeiro momento, deve-se à expectativa de que quanto maiores as vantagens de propriedade de uma empresa, maior tenderá a ser a sua inserção internacional, inclusive em complexidade; logo, a correlação deveria ser positiva. Entretanto, o sinal invertido registrado pode sugerir que, de fato, a predominância das exportações, mesmo naquelas empresas que também investem e contratam no exterior, tenham influenciado a análise desse grupo ante os demais, que só exportam.

Por outro lado, acerca dos instrumentos, os sinais parecem mais alinhados com a teoria, como no caso do *comfort zone*: as empresas com ativos ou operações baseadas no exterior (EXPCONTRIDE) tem correlação positiva para este instrumento, ao passo que as apenas exportadoras têm correlação negativa, uma vez que não estão comprometidas com recursos no exterior. Porém, quando dos instrumentos de mitigação de risco, financiamentos e incentivos fiscais, as correlações se mostraram negativas para exportação. O que pode sugerir, antecipadamente, que outras variáveis, como as suas vantagens, expliquem a inserção internacional por esse modo em detrimento das políticas governamentais, posto que as

exportadoras reconhecem os fatores relacionados ao governo como uma vantagem positiva da localização associada à exportação, embora não atingindo significância no cálculo de *Pearson*.

Tabela X – Correlações de *Pearson* para variáveis independentes e dependentes

		EXP	EXPCONTR	EXPCONTRIDE
VPot	Pearson Correlation	,138	,061	-,125
	Sig. (2-tailed)	,189	,567	,239
VPoa	Pearson Correlation	,174	,009	-,122
	Sig. (2-tailed)	,096	,931	,252
VLdp	Pearson Correlation	,088	-,068	,028
	Sig. (2-tailed)	,404	,525	,797
VLPolm	Pearson Correlation	,128	,037	-,123
	Sig. (2-tailed)	,226	,733	,247
INSTinf	Pearson Correlation	,022	,014	,046
	Sig. (2-tailed)	,835	,897	,667
INSTcf	Pearson Correlation	-,060	,028	,071
	Sig. (2-tailed)	,571	,792	,507
INSTtrib	Pearson Correlation	-,036	-,130	,224*
	Sig. (2-tailed)	,730	,222	,034
INSTmr	Pearson Correlation	-,089	-,101	,258*
	Sig. (2-tailed)	,398	,345	,014
INSTfin	Pearson Correlation	-,108	-,092	,273**
	Sig. (2-tailed)	,307	,386	,009
INSTac	Pearson Correlation	,027	-,092	,119
	Sig. (2-tailed)	,799	,390	,263

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (18.0).

A análise das correlações de *Pearson*, principalmente para as variáveis independentes, evidenciou aspectos relevantes, e de certa maneira esperados teoricamente. Ressalta-se, ademais, que o índice significativo de correlações com nível de significância aceitável e de moderada e forte intensidade não se revela problemático para a multicolineariedade. Pois, de acordo com Hair *et al.* (2005), em casos com mais de duas variáveis independentes podem e normalmente ocorrem inter-relações entre o conjunto de variáveis explicativas. Portanto, coeficientes de correlação elevados não significam, necessariamente, alto grau de multicolineariedade (HAIR *et al.*, 2005). Para esta análise dos problemas de colinearidade nos modelos de regressão será utilizada o fator de inflação da variância (VIF), assumido como o mais adequado, em que será considerada a existência de multicolinearidade severa quando $VIF > 10$ (HAIR *et al.*, 2005).

6.2.1.1 Teste de hipótese para a exportação

Para testar as hipóteses relacionadas ao envolvimento internacional apenas pela exportação, construiu-se, primeiramente, o modelo 1, com as variáveis de controle, para, em seguida, efetuar o modelo 2, com todas as variáveis independentes. Os resultados são mostrados na Tabela XI.

Tabela XI – Resultados para os modelos de exportação

EXP	Modelo 1	Modelo 2	Wald	Exp(B)
Constant	.784	-2.382	1.182	.092
PORTMDIC	-1.311*	-1.733*	5.888	.177
BMSNI	-.303	-.109	.021	.897
TENVIEXP	.017	.024	1.543	1.024
VPot		-.958	2.190	.384
VPoa		1.452**	3.420	4.272
VLdp		-.047	.010	.954
VLPolm		.501	1.013	1.650
INSTinf		.100	.040	1.105
INSTcf		-.078	.055	.925
INSTtrib		-.249	.391	.779
INSTmr		-.176	.363	.838
INSTfin		-.061	.026	.941
INSTac		.263	.317	1.301
Cox e Snell R ²	.167	.167		
Nagelkerke R ²	.115	.227		
Hosmer e Lemeshow	4.892 (p = .769)	4.054 (p = .852)		

** p < .01 e * p < .05

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio de PASW (18.0).

De acordo com os *outputs*, o modelo 1, com as variáveis de controle, apresentou um poder explicativo de 11,5%, posto um R² de Nagelkerke de .115, com significância do modelo dada pela medida de Hosmer e Lemeshow. A variável de controle porte atingiu nível de significância, uma vez que registrou um $p < .05$, de .014. Com isso, o porte está associado às exportações. Contudo, as demais variáveis de controle não apresentaram níveis mínimos para ter uma significância aceita. No modelo 2, o poder explicativo aumentou para 22,7%; mantendo a significância na medida de Hosmer e Lemeshow. Ademais, a variável de controle porte continuou apresentando significância, uma vez que o seu *p-value* ficou abaixo de .05,

com .015. Todavia, outra variável, as vantagens de propriedade de posse de ativos, ao atingir um p de .064, teve aceitação marginal ($.05 < p < .10$).

Interessante observar que as vantagens de propriedade de posse de ativos apresentaram o B positivo, revelando que a associação com as exportações é positiva. Nesses termos, quanto maiores as vantagens de posse de ativos, maior a probabilidade de se exportar, o que se alinha com o modelo teórico do comportamento estratégico de exportações. Além do fato de que seu valor $\text{Exp}(B)$, com 4.272, é o maior, ou seja, é a variável que mais explica a dependente. Por outro lado, a variável de controle porte, a despeito de possuir significância nos dois modelos, revelou um B negativo, ainda que com níveis de explicação ($\text{Exp}(B)$) baixos. Nesse sentido, pode-se interpretar que a exclusividade das exportações, por se tratar de um modo de entrada com menor comprometimento de recursos no exterior, tende a ser maior em empresas menores pela classificação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Resultado que faz sentido teórico, uma vez que empresas menores carecem de certas condições para arcar riscos e comprometimento de recursos maiores no exterior. De toda maneira, os instrumentos governamentais não apresentaram associação com a exportação. Portanto, com relação às hipóteses formuladas, apenas uma foi confirmada, como demonstrado no Quadro XI.

Quadro XI – Resultados para as hipóteses de exportação

	Hipóteses	Resultados
Exportação	<i>H1a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Apoiada
	<i>H1b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1d: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1e: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1f: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1g: Quanto maior o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada
	<i>H1h: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação.</i>	Não apoiada

Fonte: elaborado pelo autor.

6.2.1.2 Teste de hipótese para a exportação e contrato

Para testar as hipóteses relacionadas ao envolvimento internacional pela exportação e contrato, construiu-se, primeiramente, o modelo 1, com as variáveis de controle, e, em seguida, o modelo 2, com todas as variáveis independentes. A Tabela XII revela os resultados dos modelos.

Tabela XII – Resultados para os modelos de exportação e contrato

EXPCONTR	Modelo 1	Modelo 2	Wald	Exp(B)
Constant	-1.718*	.014	.000	1.014
PORTMDIC	.197	.673	.834	1.959
BMSNI	.588	.421	.214	1.524
TENVIEXP	-.001	-.002	.014	.998
VPot	.370	.370	.291	1.448
VPoa		-.706	.738	.494
VLdp		-.245	.223	.783
VLPolm		.086	.024	1.090
INSTinf		.445	.618	1.560
INSTcf		.162	.213	1.175
INSTtrib		-.075	.030	.927
INSTmr		-.181	.276	.834
INSTfin		-.220	.261	.803
INSTac		-.151	.087	.860
Cox e Snell R ²	.011	.067		
Nargelkerke R ²	.016	.102		
Hosmer e Lemeshow	4,936 (p = .668)	7.602 (p = .473)		

** p < .01 e * p < .05

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio de PASW (18.0).

Os *outputs* revelados pelo modelo 1, a despeito de significância na medida de Hosmer e Lemeshow, obteve um poder explicativo da regressão de apenas 0,16%. As variáveis de controle não obtiveram resultados mínimos para significância. No modelo 2, ao se incluir as demais variáveis independentes, a título de verificação, também se observa que não se atingiu um poder explicativo adequado, com os seus indicadores abaixo do razoável. As variáveis relacionadas às vantagens percebidas pelas empresas e o uso dos instrumentos de políticas governamentais também não se mostraram pertinentes na explicação da exportação e realização de contratos, sugerindo que não há associação aceitável estatisticamente entre elas. Logo, nenhuma hipótese foi confirmada; como revela o Quadro XII.

Quadro XII – Resultados para as hipóteses de exportação e contratos

Exportação e Contrato	Hipóteses	Resultados
	<i>H2a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2b: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2d: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2d: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2f: Quanto maior a utilização de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2g: Quanto maior a utilização de instrumentos de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2h: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H2i: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de mitigação de risco, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação e contrato no exterior.</i>	Não apoiada

Fonte: elaborado pelo autor.

6.2.1.3 Teste de hipótese para a exportação, contrato e investimento

Para testar as hipóteses relacionadas ao envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento, foram construídos dois modelos. Os resultados são apresentados na Tabela XIII.

Tabela XIII – Resultados para os modelos de exportação, contrato e investimento

EXPCONTRIDE	Modelo 1	Modelo 2	Wald	Exp(B)
Constant	-1.632*	1.574	.307	4.827
PORTMDIC	1.943*	2.309*	4.583	10.069
BMSNI	-.224	-.230	.045	.794
TENVIEXP	-.037	-.062**	3.238	.940
VPot		1.328	1.756	3.774
VPoa		-2.090	2.568	.124
VLdp		.731	.722	2.076
VLPolm		-.922	1.601	.398
INSTinf		-1.104	1.689	.331
INSTcf		-.386	.351	.680
INSTtrib		.520	.714	1.682
INSTmr		.586	2.049	1.797
INSTfin		.663	1.023	1.940
INSTac		-.130	.039	.878
Cox e Snell R ²	.113	.252		
Nargelkerke R ²	.192	.426		
Hosmer e Lemeshow	9.964 (p = .268)	22.401 (p = .004)		

** p < .01 e * p < .05

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio de PASW (18.0).

O modelo 1 apresentou um poder explicativo de 19,2%, com nível de significância aceitável na medida de Hosmer e Lemeshow. A variável porte atingiu significância, posto que atingiu um *p-value* de .005, ou seja, menor que .05. O *B* do porte é positivamente associado às exportações, contratos e investimentos, o que faz sentido teórico, uma vez que coloca que quanto maior o porte, maior tende a ser o nível de risco e comprometimento de recursos no exterior em modalidades operacionais concomitantes. Destaca-se, ainda, o seu Exp(B), que é preponderante na explicação da variável dependente. Todavia, as demais variáveis de controle não apresentaram significância. No modelo 2, o poder explicativo da equação é de 42,6%, todavia a sua medida de Hosmer e Lemeshow não apresentou significância, não tornando o modelo estatisticamente aceitável. Com isso, o teste de hipótese revelou os resultados apresentados no Quadro XIII.

Quadro XIII – Resultados para as hipóteses de exportação, contrato e investimento no exterior

Exportação, Contrato e Investimento	Hipóteses	Resultados
	<i>H3a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3c: Quanto maiores as vantagens pelo conhecimento e experiência dos executivos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3d: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores políticos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3e: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3f: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de comfort zone, maior tende a ser o envolvimento pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3g: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de financiamentos, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3h: Quanto maior a utilização de acordos internacionais, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3i: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada
	<i>H3j: Quanto maior a utilização de instrumentos governamentais fiscais e tributários à internacionalização, maior tende a ser o envolvimento internacional pela exportação, contrato e investimento no exterior.</i>	Não apoiada

Fonte: elaborado pelo autor.

6.2.2 Teste de hipótese para diversificação

Para testar as hipóteses relacionadas à diversificação, priorizou-se, conforme apresentado na seção sobre as hipóteses, o envolvimento internacionalização pelas exportações, tendo em vista o perfil de inserção internacional do setor, bem como se tratar de diretriz explícita do governo brasileiro no âmbito de suas políticas. Ademais, a escolha também se torna pertinente, uma vez que a amostragem do setor se tornou majoritariamente exportadora, com o menor número de empresas acumulando outras modalidades de inserção, corroborando o perfil analisado para esta indústria no Brasil. Desta forma, a diversificação por número de

mercados exportadores em detrimento de outros se faz mais relevante, posto que incorpora de maneira mais abrangente o comportamento estratégico de internacionalização do setor de bens de capital mecânicos do Brasil. Diante de tais justificativas, utilizou-se como variável dependente o número de países que a empresa manifestou exportar atualmente, em uma escala discreta denominada NPEXP. Para testar as hipóteses acerca da diversificação, optou-se pela regressão linear múltipla, tendo em vista a variável dependente ser discreta, isto é, mensurável em números finitos e inteiros.

A técnica de regressão linear múltipla é a mais adequada para o caso, pois, de acordo com Hair *et al.* (2005), é aquela que permite analisar a relação entre uma única variável dependente e múltiplas independentes, denominadas preditoras. Por meio desta técnica, é possível identificar a associação entre as variáveis, e, principalmente, a contribuição de cada independente na predição da dependente. Para cálculo deste modelo de regressão, os seus coeficientes são estimados de forma a minimizar a soma total dos quadrados dos resíduos (HAIR *et al.*, 2005). Trata-se, portanto, de uma técnica em que os mínimos quadrados ordinários promovem uma reta que minimiza a soma dos quadrados dos resíduos para resumir a relação linear entre as variáveis independentes e a dependente.

Desta forma, o modelo gerado apresenta uma regressão linear para a variável número de países atendidos pelas exportações de uma empresa (NPEXP) em relação às variáveis independentes: i) de controle – porte (PORTMDIC), tempo entre a fundação e a primeira exportação (TENVIEXP) e participação no *Brazil Machinery Solutions* (BMSNI), ii) de justificativas/vantagens – propriedade de posse de ativos (VPoa), propriedade de transação (VPot), localização e distância psíquica (VLdp) e localização política e mercado (VLPolm) e iii) os instrumentos governamentais – apoio informacional (INSTinf), *comfort zone* (INSTcf), incentivos fiscais (INSTtrib), financiamentos (INSTfin), mitigação de risco (INSTmr) e acordos internacionais (INSTac). Os resultados dos modelos são demonstrados na Tabela XIV.

Tabela XIV – Resultados para os modelos de diversificação

NPEXP	Modelo 1	Modelo 2	VIF
Constant	3.198	3.785	
PORTMDIC	10.325*	6.540*	1.447
BMSNI	4.104	-1.171	1.534
TENVIEXP	.068	.082	1.120
VPot		-.874	2.565
VPoa		2.292	2.408
VLdp		1.013	1.315
VLPolm		-4.158*	1.579
INSTinf		5.379*	3.290
INSTcf		-3.894*	2.046
INSTtrib		.330	2.939
INSTmr		3.697*	2.235
INSTfin		.775	2.829
INSTac		-3.746*	2.913
F	8.042*	4.422*	
R ² ajustado	.211	.360	

** $p < .01$ e * $p < .05$

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio de PASW (18.0).

No modelo 1, verificou-se os resultados da normalidade dos resíduos por meio da análise P-Plot dos resíduos padronizados, a qual se encontra no ANEXO I. O poder de explicação deste modelo, dado pelo seu R^2 ajustado, foi de 21,1%, com nível de significância menor do que .05. A análise das variáveis de controle revela que o porte da empresa está associado ao número de países atendido pela exportação, dado que seu p -value foi de .000. Desse modo, o modelo evidencia que quanto maior o porte, maior tende a ser a diversificação geográfica de mercados internacionais em exportação, uma vez que seu B fora positivo. No modelo 2, com todas as variáveis independentes, foi verificada a normalidade dos resíduos por meio da análise P-Plot dos resíduos padronizados, a qual se encontra no ANEXO I. O resultado do poder explicativo deste modelo melhorou, atingindo um R^2 ajustado de 36%, sendo significativo ao nível de $p < .05$. Com relação às variáveis de controle, nota-se que a variável porte continuou com significância, estando positivamente associada à diversificação. Da análise dos dados gerados, verificou-se que cinco variáveis independentes atingiram nível de significância, uma relacionada a vantagens e as demais concernentes aos instrumentos governamentais de apoio.

As vantagens de localização atreladas a fatores políticos e de mercado atingiram um *p-value* de .038, com *B* negativo, sugerindo que quanto menor a percepção de tais vantagens pelos executivos, maior tende a ser a diversificação de mercados pelas exportações. Os instrumentos governamentais de apoio informacional registraram um *p-value* de .0012, com *B* positivo, o que indica que quanto maior o uso desse tipo de suporte, maior tende a ser a diversificação de mercados estrangeiros pelas exportações. A utilização de *comfort zone* também está associada ($p = .011$), mas com um *B* negativo, com o qual se infere que a utilização de suporte para instalação e atuação incisiva no exterior não impacta positivamente a diversificação em exportação. Também alcançaram significância os instrumentos de mitigação de risco para associação com a diversificação das exportações, com um *p-value* de .001, e *B* positivo, indicando que o aumento do uso desse instrumento está associado ao aumento da expansão das exportações para diferentes mercados. Os acordos internacionais, último item de políticas governamentais considerado no modelo 2, também alcançaram significância ($p = .024$), com um *B* negativo; levando à interpretação de que quanto menor a utilização de acordos internacionais, maior a diversificação de mercados em exportação.

Os dados do modelo sugerem questões interessantes para se pensar as hipóteses suscitadas. Com relação às vantagens, verifica-se que os diferenciais de localização por fatores políticos e de mercado estão associados à diversificação de destinos pela exportação, com o *B* negativo. Dessa forma, há a indicação de que as empresas aumentam a sua diversificação por justificativas que não aquelas atreladas ao seu governo de origem ou aqueles de destino, corroborando a hipótese de que para este fator (ou seja, existência de políticas públicas, principalmente) não se trata de uma vantagem considerada por executivos que diversificaram as exportações de suas empresas em número de mercados; situação prevista pela hipótese.

Já no caso dos instrumentos governamentais, especificamente os de *comfort zone*, corroborou-se o esperado, uma vez que quanto mais diversificada a empresa em exportação, menor a relevância percebida e a utilização de apoio para instalação e atuação mais incisava no exterior, por dois motivos potenciais: o de menor probabilidade, pelo fato de a empresa conseguir pelas suas próprias vantagens atuar no exterior; ou, o mais provável, dada a predominância das exportações, para as quais este tipo de instrumento não é extremamente relevante, tendo em vista a sua natureza operacional. No caso de acordos internacionais, o resultado do modelo fora o contrário do esperado. A explicação para isso pode ser dada por duas razões: primeiro, o baixo número de acordos comerciais assinados pelo Brasil, não

permitindo às empresas se beneficiarem deste tipo de instrumento; segundo, que este constructo incorpora acordos de proteção de investimentos e de tributação, o que não são pertinentes na exportação, logo, não são utilizados.

Acerca dos demais instrumentos governamentais, atingiram significância os de apoio informacional e de mitigação de risco. No que concerne ao apoio informacional, o resultado esperado fora invertido. Com isso, sugere-se que as empresas do setor de bens de capital, para se diversificarem internacionalmente, estão utilizando apoio do governo mais do que as suas vantagens específicas, em sentido inverso do esperado teoricamente. Com relação aos instrumentos de mitigação de risco, verifica-se, também, que as empresas estão utilizando o governo para reduzir os riscos da diversificação e não de mecanismos próprios, dado que seu resultado também fora de um B positivo. Isto pode ocorrer pelo fato de que os principais mercados de destinos destas empresas tendem a ser concentrados em regiões de maior risco, principalmente América Latina, como analisado no terceiro capítulo. Logo, os instrumentos de garantias são fatores necessários, nos quais o governo brasileiro pode se tornar um ativo mitigador, dada a sua posição econômica e política na região. Portanto, com relação às hipóteses suscitadas, pode-se concluir, conforme demonstra o Quadro XIV, que algumas hipóteses possuem suporte empírico.

Quadro XIV – Resultados para as hipóteses de diversificação de mercados atendidos por exportação

	Hipóteses	Resultados
Diversificação	<i>H4a: Quanto maiores as vantagens de propriedade em posse de ativos, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Não apoiada
	<i>H4b: Quanto maiores as vantagens de propriedade transacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Não apoiada
	<i>H4c: Quanto maiores as vantagens de localização por fatores comportamentais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Não apoiada
	<i>H4d: Quanto menores as vantagens de localização por fatores políticos e de mercado, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Apoiada
	<i>H4e: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de apoio informacional à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Apoiada, porém invertida
	<i>H4f: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de comfort zone à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Apoiada
	<i>H4g: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de incentivos tributários e fiscais à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Não apoiada
	<i>H4h: Quanto menor o uso de instrumentos governamentais de financiamentos à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Não apoiada
	<i>H4i: Quanto maior o uso de acordos internacionais, maior tende a ser a diversificação geográfica e internacional da empresa.</i>	Apoiada, porém invertida
	<i>H4j: Quando menor o uso de instrumentos de mitigação de risco à internacionalização, maior tende a ser a diversificação geográfica internacional da empresa.</i>	Apoiada, porém invertida

Fonte: elaborado pelo autor.

Pode-se dizer, pelos resultados gerados, que duas questões se destacam. A primeira, é a que o porte da empresa, para diversificação das exportações em número de mercados, é relevante. Sugerindo que quanto maior o porte mais a empresa tende a expandir as suas vendas internacionais para países estrangeiros. Por outro lado, possuir um grande porte não significou, estatisticamente, que os executivos consideram esta diversificação fruto de vantagens da firma; como se poderia esperar. Pelo contrário, destacaram-se os instrumentos governamentais em sua associação com a diversificação. O resultado se torna mais interessante ao se computar que os executivos não vislumbram vantagens nas políticas (governo), mas se utilizam dos instrumentos públicos disponibilizados pelos governos para diversificação – o que sugere uma relação empresariado-governo contraditória quanto aos seus papéis assumidos.

6.2.3 O Programa *Brazil Machinery Solutions* (BMS) e o comportamento estratégico de internacionalização

No esteio das análises dos modelos de regressão, uma questão se sobressaiu: o papel do projeto de promoção da internacionalização entre a Abimaq e a Apex-Brasil, o *Brazil Machinery Solutions* (BMS); programa devidamente explorado no terceiro capítulo. O questionamento se fundamenta basicamente no fato de que, de acordo com os dados prospectados na amostra, 65 empresas manifestaram integrar o projeto. Isto significa, em termos relativos, 62,5% do total da amostra e 70,7% das empresas internacionalizadas. Interessante destacar que, destas 65 empresas participantes do BMS, apenas três ainda não estão envolvidas internacionalmente. Assim, pode-se dizer que 95,6% da amostra que integra o projeto é internacionalizada, como demonstra a Tabela XV.

Outro dado pertinente, prospectado no terceiro capítulo, é o de que, atualmente, o projeto conta com 176 empresas; nestes termos, a amostragem representa 36,9% do universo do BMS. Porém, mesmo diante desta representatividade, somada ao papel e aos objetivos do projeto de apoiar a internacionalização, os modelos de regressão indicaram que participar do BMS não fora considerado estatisticamente associado quer para envolvimento internacional quer para diversificação das exportações. Portanto, inevitavelmente, questiona-se: será que a avaliação dos instrumentos governamentais difere entre aquelas internacionalizadas que estão no projeto BMS versus aquelas que não estão?

Tabela XV – Empresas internacionalizadas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* da amostra

	Participa do Projeto Setorial <i>Brazil Machinery Solutions</i> da Abimaq/Apex-Brasil		Total
	Não	Sim	
Não internacionalizada	9	3	12
Internacionalizada	27	65	92
Total	36	68	104

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

Para avaliar esta possível diferença de percepção entre os executivos das empresas que integram o projeto e aqueles das que não o integram no processo de internacionalização, optou-se por testar as médias atribuídas pelo *t-test*, que avalia estatisticamente se há

diferenças entre as médias destes grupos. Os resultados do *t-test* são apresentados na Tabela XVI.

Tabela XVI – *t-test* dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização em relação à participação de empresas internacionalizadas no Projeto *Brazil Machinery Solutions*

Participa do Projeto Setorial <i>Brazil Machinery Solutions</i> da Abimaq/Apex-Brasil		Grupos estatísticos			
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
INSTinf	Não	27	1,4941	,65719	,12648
	Sim	65	2,5353	,90534	,11229
INSTcf	Não	27	1,4074	,79707	,15340
	Sim	65	1,8262	1,12587	,13965
INSTtrib	Não	27	1,7593	1,05494	,20302
	Sim	65	2,3712	1,08381	,13443
INSTmr	Não	27	1,4796	,80123	,15420
	Sim	65	2,1438	1,32825	,16475
INSTfin	Não	27	1,4656	,85769	,16506
	Sim	65	1,9402	1,12705	,13979
INSTac	Não	27	1,5185	,81824	,15747
	Sim	65	2,0445	,96461	,11965

	t-test for Equality of Means						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
						Lower	Upper
INSTinf	-5,406	90	,000	-1,04117	,19260	-1,42380	-,65853
INSTcf	-1,756	90	,083	-,41875	,23848	-,89253	,05504
INSTtrib	-2,485	90	,015	-,61197	,24625	-1,10120	-,12274
INSTmr	-2,418	90	,018	-,66422	,27475	-1,21006	-,11837
INSTfin	-1,962	90	,053	-,47461	,24185	-,95509	,00587
INSTac	-2,484	90	,015	-,52594	,21172	-,94656	-,10533

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

Os *outputs* do *t-test* revelam, ao nível de significância de .05 ($p < .05$), que, à exceção dos instrumentos de *comfort zone*, posto que teve um *p-value* de .08 ($p > .05$), as médias são estatisticamente diferentes. Desse modo, pode-se dizer que a percepção dos executivos de empresas internacionalizadas que integram o projeto *Brazil Machinery Solutions* é diferente daquela manifestada por executivos de empresas que não são integrantes. Portanto, se considerarmos que a relevância da apreciação dos instrumentos governamentais no processo de internacionalização das empresas fora dado por meio de uma escala Likert de cinco pontos,

sendo 1 “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente”¹¹, nota-se que, embora os dois grupos tenham classificado o papel do governo como menor do que 3, isto é, pouco relevante, há diferenças de apreciação. O Gráfico LVIII ilustra essas diferenças.

Gráfico LVIII – Diferenças de percepção do papel dos instrumentos governamentais no processo de internacionalização dada entre executivos de empresas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* e de empresas não integrantes

Fonte: elaborado pelo autor.

Verifica-se, pelos dados, que o grupo de empresas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* possui médias estatisticamente diferentes, com níveis superiores de apreciação dos instrumentos governamentais em relação àquelas que não estão no projeto. A maior diferença reside na relevância dos instrumentos de apoio informacional, em que as integrantes chegaram à média 2,53, ao passo que as não integrantes 1,49. A análise decorrente é que, ao que tudo indica, fazer parte do projeto Abimaq/Apex-Brasil de promoção da internacionalização de empresas do setor impacta positivamente a percepção que o executivo

¹¹ A relevância dos instrumentos governamentais de apoio à internacionalização foi apreciada quanto à sua importância ao processo de envolvimento internacional das empresas por meio da percepção do executivo em uma escala Likert de cinco pontos: de discordo totalmente a concordo totalmente. Dessa forma, pontuação abaixo de três foi considerada como uma apreciação de irrelevância ou baixa relevância do(s) instrumento(s). O questionário está disponível no APÊNDICE II.

envolvido tem da relevância dos instrumentos públicos no processo de inserção internacional de suas empresas.

Interessante observar, ainda, que são justamente nos instrumentos mais disponibilizados pelo *Brazil Machinery Solutions*, o de apoio informacional, capacitação e promoção comercial, que os seus integrantes se distanciam dos não integrantes. Entretanto, os dois grupos se alinham em uma análise: os instrumentos são tidos como pouco relevantes para internacionalização de ambos. Uma conclusão possível é a de que participar do Projeto *Brazil Machinery Solutions* expõe mais o executivo à possibilidade de utilização de instrumentos governamentais na internacionalização de suas empresas em relação àqueles não integrantes, contudo, não muda substancialmente o impacto percebido da relevância do governo na realidade do processo de envolvimento internacional.

Tais resultados levam à interpretação dos porquês de uma empresa se integrar ao Projeto *Brazil Machinery Solutions*. Ou seja, será que há alguma motivação na internacionalização que direcione os seus executivos a buscar participação neste projeto? Para investigar esta questão, realizou-se o *t-test* para os grupos de empresas internacionalizadas integrantes e não integrantes do Projeto Abimaq/Apex-Brasil e os motivadores da internacionalização. A Tabela XVII apresenta os resultados estatísticos.

Tabela XVII - *t-test* dos motivadores da internacionalização em relação à participação de empresas internacionalizadas no Projeto *Brazil Machinery Solutions*

Participa do Projeto Setorial <i>Brazil Machinery Solutions</i> da Abimaq/Apex-Brasil		Grupos estatísticos			
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MMerc	Não	27	3,7716	,50879	,09792
	Sim	65	3,8957	,62741	,07782
MEf	Não	27	3,2468	,59621	,11474
	Sim	65	3,3613	,61913	,07679
MTr	Não	27	3,0504	,71751	,13808
	Sim	65	3,2333	,58984	,07316
MComp	Não	27	3,7111	,41633	,08012
	Sim	65	3,7468	,57581	,07142
MGov	Não	27	2,9430	,95635	,18405
	Sim	65	3,3886	,70855	,08789

	t-test for Equality of Means						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
						Lower	Upper
MMerc	-,910	90	,365	-,12409	,13636	-,39499	,14682
MEf	-,817	90	,416	-,11454	,14026	-,39319	,16411
MTr	-1,270	90	,207	-,18296	,14410	-,46925	,10332
MComp	-,291	90	,771	-,03566	,12241	-,27885	,20753
MGov	-2,470	90	,015	-,44565	,18046	-,80417	-,08714

Fonte: elaborada pelo autor com auxílio do PASW (versão 18.0).

De acordo com o *t-test*, ao nível de significância de 5%, somente as médias dos motivadores por direcionadores pautados em fatores governamentais podem ser consideradas estatisticamente diferentes, posto que seu *p-value* foi de .015. O resultado é pertinente, pois se trata justamente do conjunto de motivadores em que a variável governo é central. Conforme analisado nas seções sobre o referencial teórico e a metodologia, esse constructo comporta variáveis de percepção em uma escala Likert de cinco pontos, em que 1 é “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente”, acerca de questões como: se a existência de políticas governamentais, seja na origem ou no destino, são fatores que motivaram a empresa a se envolver internacionalmente. Nota-se, dessa forma, que as empresas internacionalizadas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* avaliam que a existência de políticas governamentais tratou-se de uma motivação relevante à internacionalização, posto que a média fora superior a 3, logo, em espectro acima de concordo. Enquanto as empresas que não são integrantes, chegaram a uma média inferior a 3, ou seja, as políticas governamentais não foram consideradas um motivador para a internacionalização. O Gráfico LIX ilustra esta diferença.

Gráfico LIX – Diferenças de percepção dos motivadores por fatores governamentais à internacionalização dadas entre executivos de empresas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* e de empresas não integrantes

Fonte: elaborado pelo autor.

Pode-se concluir, portanto, que o conhecimento da existência de um programa setorial de incentivo à internacionalização pode motivar os empresários a apreciá-lo como um suporte ao envolvimento internacional, e, quando passam a integrá-lo, tendem a avaliar os instrumentos governamentais, na média, melhor do que aqueles executivos que não integram, os quais não encontram no governo motivação à internacionalização. Todavia, ainda que o empresário participe do projeto *Brazil Machinery Solutions* e perceba no governo um fator de motivação à internacionalização, os instrumentos governamentais disponibilizados atualmente ainda não são considerados muito relevantes, na média, para o envolvimento internacional das empresas do setor.

Com objetivo de explorar quais empresários consideraram os instrumentos governamentais relevantes no envolvimento internacional de suas empresas, analisou-se a proporção de empresas internacionalizadas (integrantes e não integrantes do *Brazil Machinery Solutions*) que manifestaram relevância, tendo por critério as médias na escala Likert acima de três pontos; sendo, por conseguinte, não relevante, aqueles que declararam não ter usado os instrumentos ou apreciaram a sua relevância entre 2 e 3. O Gráfico LX releva os resultados.

Como é possível verificar, o único item que consegue uma média relevante para mais de 20% das empresas é o apoio informacional.

Gráfico LX – Distribuição da apreciação dos instrumentos governamentais entre relevante e não relevante do total de empresas internacionalizadas

Fonte: elaborado pelo autor.

Já o Gráfico LXI apresenta a proporção do total das empresas integrantes do *Brazil Machinery Solutions* que considerou os instrumentos governamentais relevantes em sua internacionalização, da mesma forma para o total das empresas não integrantes. Como esperado, a maior proporção de relevância se encontra dentre as participantes do projeto. Chama a atenção, inclusive, o apoio informacional, com maior índice de relevância dentre as empresas do projeto, com mais de 25% das empresas considerando que o uso destes instrumentos foi relevante para o seu envolvimento internacional. Dentre as não integrantes, nenhum instrumento governamental atingiu uma apreciação relevante para mais de 15% do total. Os instrumentos mais bem apreciados nesse grupo de empresas foram os instrumentos de incentivos fiscais e tributários, com aproximadamente 15% do total.

Gráfico LXI – Proporção de apreciação relevante dos instrumentos governamentais do total de empresas dentre as integrantes do *Brazil Machinery Solutions* versus não integrantes

Fonte: elaborado pelo autor.

Analizada a distribuição de apreciação dos instrumentos governamentais por porte das empresas, pelos critérios do Ministério da Indústria, Desenvolvimento e Comércio Exterior (MDIC), observa-se, como demonstrado no Gráfico LXII, que do total de microempresas internacionalizadas, nenhuma atribuiu relevância ao governo em seu envolvimento internacional. Os dados são interessantes, pois revelam que as grandes empresas apresentaram uma apreciação relevante dos instrumentos. Por exemplo, 28% das grandes empresas internacionalizadas consideraram os financiamentos relevantes, ao passo que apenas 18,8% das pequenas e 10,9% das médias. Ademais, 20% ou mais das grandes empresas também apreciaram como relevante os instrumentos de mitigação de risco, apoio informacional e instrumentos tributários. No caso das pequenas empresas, o maior destaque foram os instrumentos tributários, com 31,3% considerando relevante. Já nas médias empresas, a maior proporção foi encontrada em apoio informacional, com 19,6%. Portanto, proporcionalmente, das empresas internacionalizadas que se utilizaram de instrumentos governamentais, caso considerado o porte, pode-se dizer que a concentração das empresas de grande porte que apreciou os seus impactos como relevantes foi maior do que nos demais segmentos.

Gráfico LXII – Proporção de apreciação relevante dos instrumentos governamentais do total de empresas por porte (MDIC)

Fonte: elaborado pelo autor.

Interessante que, se observadas as participantes do projeto *Brazil Machinery Solutions*, conforme Gráfico LXIII, nota-se que a maior parte é de médias empresas (52,3%), seguida daquelas de grande porte (27,7%). Deste modo, se considerado que 72% das grandes empresas internacionalizadas da amostra total fazem parte do projeto, assim como 80% de micros, 56,25% de pequenas e 73,9% das médias empresas, aquelas consideradas como grandes, em números relativos, manifestaram maior relevância no uso de instrumentos públicos do que as de médio e pequeno portes. Há duas explicações possíveis para isso: a primeira é que a grande empresa, mais bem informada e preparada, consegue acessar os diversos instrumentos governamentais; a segunda é que as médias e pequenas empresas, mesmo que integrantes do projeto, ou seja, podendo conhecer os instrumentos, ou não conseguem utilizá-los por questões internas ou o *Brazil Machinery Solutions* não está conseguindo comunicar todo o rol de instrumentos governamentais disponíveis – isso é plausível, posto que as maiores proporções de relevância das pequenas empresas foram em instrumentos de apoio informacional (25%) e *comfort zone* (25%), ambos basicamente

ofertados pela Apex-Brasil, agência provedora, junto com a Abimaq, do projeto, além dos tributários, mais disseminados nacionalmente.

Gráfico LXIII – Distribuição, por porte, das integrantes do *Brazil Machinery Solutions*

Fonte: elaborado pelo autor.

6.3 Comportamento estratégico de internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos e o papel do governo: análise e discussão dos resultados

A construção desta tese foi motivada por alguns fatores de ordem histórica, teórica e empírica. Pela perspectiva histórica, encontram-se os impactos da emergência de uma nova realidade econômica global, que acabaram por reconfigurar todas as determinantes da competição empresarial, agora realizada em uma arena mundial facilitada por intensa movimentação de capital, comércio, investimento e indivíduos. Inevitavelmente, tais repercussões não foram somente conjunturais, mas estruturais. Desta forma, as empresas foram compelidas a rever a suas estratégias, quer para maximizar o seu valor quer para mera manutenção de sua existência, incitando os governos a reverem as suas estratégias nacionais de desenvolvimento a partir dessa nova dinâmica (CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010).

Nesse contexto, pode-se dizer que, de certa maneira, um dos fenômenos que une e promove o encontro de ambas as estratégias, tanto governamentais quanto empresariais, é o da internacionalização; tendo como o seu motivador e motor a competição internacional. Não por acaso, como defendeu Porter (1986), a competição em arena internacional se trata do principal fenômeno enfrentado pelas empresas e governos atualmente, o que, para autores como Boddewyn (1992), Stopford, Strange e Henley (1991), Strange (1994; 1996; 2000), Castells (1999), Grosse (2005) e Vietor (2007), tornou-se o fio condutor de uma nova frente de cooperação entre esses atores, migrando de uma pauta de anteriormente de conflito para uma marcada pela cooperação.

Ao que tudo indica, a raiz dessa motivação reside no fato de que os ganhos diante de uma competição internacionalmente constituída não se tratam apenas de algo exclusivo e de interesse privado, mas também governamental. Visto que a tomada da internacionalização como uma estratégia típica das empresas para a sua expansão diante dessa realidade econômica global promove novas dinâmicas alocativas, cujos impactos e externalidades tornam-se geograficamente dispersos, repercutindo nas economias nacionais. Por conseguinte, como defendeu Vietor (2007), os governos também passam a competir internacionalmente. Nessa linha de raciocínio, as empresas não deixam de ser entendidas e consideradas como as principais dinamizadoras das economias nacionais (PORTER, 1989; KRUGMAN, 1996; DUNNING, 2003), porém, assumi-se que a robustez do crescimento nacional está vinculada à capacidade do governo catalisar e induzir a competitividade dos empreendimentos presentes em seu território (PORTER, 1989; CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010; CARNOY *et al.*, 1996).

Nesses termos, a ideia da competitividade de uma empresa, principalmente as vantagens que a permitem enfrentar a concorrência global via internacionalização, está em grande parte associada a sua economia doméstica. A despeito de uma lógica global de competição e da possibilidade da internacionalização das atividades e operações organizacionais, as empresas são antes e primeiramente arraigadas e baseadas em suas nações (*nation-based*) (SALLY, 1994; 2000). Como reflexo, muitos governos nacionais passaram a assumir este entendimento, formulando estratégias específicas para competitividade internacional das empresas em seu território (CASTELLS, 1999; DICKEN, 2010; PORTER, 1989). Dentre vários países, destacam-se como exemplos notórios China, Índia, Coreia do Sul, África do Sul, Malásia, Rússia, Espanha (IPEA, 2012) e Brasil (SENNES; MENDES, 2009). Sendo

assim, entender essa guinada histórica, a qual Castells (1999) cunhou de uma repolitização do capitalismo, e, nas palavras de Mussachio e Lazzarini (2012), um capitalismo de Estado, tornou-se a primeira motivação desta tese.

A segunda motivação, de teor teórico, resguardou-se na constatação de que os principais modelos do *mainstream* até então utilizados para se interpretar o fenômeno da internacionalização, principalmente aqueles de abordagem econômica, estão sendo questionados por boa parte da literatura quanto a sua capacidade de refletir o contexto contemporâneo, particularmente as empresas de países emergentes (RAMAMURTI, 2011; HENNART, 2012; FLEURY; FLEURY, 2007). Inclusive, para Fleury e Fleury (2007) isso ocorre, em grande medida, por se tratarem de referenciais constituídos para interpretar as dinâmicas dos países centrais, não incorporando, na visão de muitos, as especificidades dos países emergentes. A questão parece adquirir contornos mais evidentes no que diz respeito à terceira motivação da tese, esta de ordem empírica. Pois, como constataram Bhaumik, Driffeld e Pal (2010), assim como Luo e Tung (2007) e Wang *et al.* (2013), contrária às previsões teóricas tradicionais, as empresas de países emergentes estão incrementando as suas operações internacionais, o que inevitavelmente suscita novas questões sobre as determinantes desse processo. Afinal, como argumentado por Wang *et al.* (2013), as teorias consideradas do *mainstream*, cuja de maior expressão econômica é o Paradigma Eclético de John Dunning, sugerem que a inserção internacional ocorre a partir de vantagens específicas, destacadamente de propriedade das firmas. Porém, para os autores, o que se verifica é que as empresas de países emergentes, mesmo que reconhecidas internacionalmente por ainda não terem posse de capacidades destacadas (*strong capabilities*) frente àquelas de países centrais, estão incrementando consideravelmente os seus investimentos diretos no exterior.

Estabeleceu-se, desta forma, um questionamento tripartite entre passado, linhas teóricas e realidade contemporânea que suscita várias facetas de um mesmo fenômeno, o da internacionalização. Afinal, o que pode explicar a internacionalização de empresas de países emergentes, e, ademais, quais os impactos que esta aproximação dos governos, principalmente neste tipo de países, pode promover no referido processo? Com estas motivações rememoradas, a pesquisa ora desenvolvida foi direcionada, sobretudo, a investigar o papel do governo brasileiro na internacionalização das empresas nacionais de bens de capital mecânicos, buscando verificar se seus instrumentos podem ser considerados recursos internalizados pelas firmas do setor, logo, provedor de vantagens a partir da percepção dos

tomadores de decisão. Nestes termos, assumiu-se a possibilidade de pensar os governos como recursos, pois capazes, como argumentou Wang *et al.* (2013), Lemos (2013) e Buckley (1998), de impactar as decisões das empresas, favorecendo, inclusive, os seus processos de internacionalização. Trata-se, portanto, em termos abrangentes, de assumir a possibilidade de interpretar o fenômeno da internacionalização pela ótica da Economia Política, e, em termos teóricos, sugerir que os governos sejam considerados como recursos externos das empresas em sua origem, capazes de promover vantagens de propriedade ou ainda de ressaltá-las (WANG *et al.*, 2013; SOUSA; LEMOS, 2008).

Para atingir tais fins, a pesquisa fora construída em torno da elaboração de um *framework* teórico da internacionalização, pelo qual, ao articular conjunto das principais teorias de várias vertentes e abordagens, se defendeu que o processo de inserção internacional de empresas trata-se de um comportamento estratégico e multidimensional, tanto em sua direção de saída (*outward*) quanto de entrada (*inward*). Da mesma forma, buscou-se elaborar uma definição de políticas governamentais direcionadas para internacionalização, com vistas a identificar seu escopo e instrumentos usuais, que permitam tomá-las como um tipo específico. Nesse processo, desenvolveu-se um referencial de análise que tipifica este tipo de política governamental em seis dimensões, cujos conteúdos se alinham, em maior e menor grau, com as principais determinantes do comportamento estratégico de internacionalização proposto.

Tal etapa fora relevante para consecução da tese, posto que se tornou o referencial teórico para sugestão de hipóteses que pudessem inferir sobre o papel do governo brasileiro na internacionalização das empresas de bens de capital. Ressalta-se, inclusive, a possibilidade dessas inferências. Pois, como já desenvolvido anteriormente, embora não exista um marco estratégico institucionalmente estabelecido no Brasil, cuja denominação remeta a um arcabouço oficial de uma política governamental de apoio à internacionalização, constatou-se, historicamente, que este processo não apenas está em curso, como é possível de ser apreendido por meio da análise de medidas e propostas estratégicas divulgadas e disponibilizadas por importantes órgãos do Executivo, tais como: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Ministério das Relações Exteriores (MRE), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Inclusive, importantes diretrizes específicas à internacionalização foram mapeadas nos marcos

estratégicos recentes das políticas industriais brasileiras, com destaque atual ao *Plano Brasil Maior*, em vigor.

Como analisado, o governo brasileiro, atualmente, possui instrumentos específicos à internacionalização nas seis dimensões propostas para tipificar esse tipo de política pública governamental. Em sua dimensão voltada ao apoio informacional e assistência técnica, nota-se o núcleo mais ativo de sua política ora em voga, porque em expansão e constante reorganização, além de maior alcance e disseminação nacional, especialmente levada a cabo pela Apex-Brasil e órgãos do Itamaraty. Com relação a órgãos de *comfort zone*, houve um recente incremento, uma vez que a Apex-Brasil, por meio de seus Centros de Negócios, começou a oferecer este tipo de serviço no exterior, em mercados considerados estratégicos; somando-se ao Itamaraty no auxílio aos empresários brasileiros no estrangeiro.

Os instrumentos fiscais e tributários disponíveis no País, a despeito de serem os mais típicos e uns dos mais antigos ofertados no escopo de políticas para negócios internacionais, continuam vigentes, porém sem muitas alterações. O *Drawback* ainda é, além da desoneração dos tributos nacionais à exportação, o seu principal regime especial. Nos instrumentos de mitigação de risco, verificou-se que, no Brasil, os disponíveis são basicamente voltados à exportação. Contudo, destacou-se a evolução particular das garantias, principalmente com a instituição da Seguradora Brasileira de Crédito às Exportações (SBCE). Avulta-se, também, a revitalização do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR), que, revisto, tornou-se mais utilizado, destacadamente após a crise de 2008.

No que concerne aos acordos internacionais, pouco mudou. O Brasil continua com poucos acordos de comércio assinados em relação a outros países emergentes, ou ainda vizinhos sul-americanos, como o Chile. O seu principal acordo atualmente ainda é o Mercosul; restringindo, consideravelmente, o escopo geográfico das exportações nacionais. A respeito de outros tipos de acordos, importantes para outras modalidades de inserção internacional, verificou-se que o Brasil, a despeito de ter assinado alguns acordos de proteção ao investimento, nenhum ainda entrou em vigor - acerca daqueles voltados à bitributação, alguns estão em vigor, porém empenhados, apenas, na determinação de domicílio fiscal para Imposto de Renda. Por fim, resta a dimensão dos financiamentos públicos, que, no Brasil, no âmbito de sua política governamental de apoio à internacionalização, revelou ser aquela que ganhou mais atenção, tomando, inclusive, a frente política do Executivo federal no tema. Pois, como

analisado, ainda que com dois órgãos importantes nesta dimensão, o Banco do Brasil e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), foi o segundo quem mais se destacou. No contexto recente, o BNDES foi o braço do governo que mais se expôs publicamente como articulador de uma política governamental direcionada à internacionalização, afluída com a revisão de seu estatuto, que passou a permitir o financiamento de ativos de empresas nacionais no exterior. Com isso, não apenas incrementou a sua atuação no financiamento às exportações, mas estendeu aos investimentos diretos.

A entrada do BNDES na linha de frente do apoio aos investimentos de empresas nacionais no exterior acabou por descortinar um objetivo estratégico do governo brasileiro de criar as “campeãs nacionais” - uma política de *picking winners* caracterizada pela seleção de empresas consideradas portadoras de vantagens potenciais ante competidores estrangeiros, que, se internacionalizadas agressivamente, alavancar-se-iam à posição de *global players*. Nesse contexto, o governo brasileiro, pela primeira vez, deixou de manifestar os seus objetivos estratégicos com relação ao apoio da internacionalização por meio de investimentos diretos apenas em marcos institucionais de instrumentos, divulgando-o em falas de seus ministros e, inclusive, da presidência. A presidente Dilma Rousseff, por exemplo, em meio ao início desta atuação do BNDES, declarou que ao governo interessa fortalecer grandes empresas nacionais, para que elas possam partir para um processo de expansão internacional (VALOR ECONÔMICO, 2007). No que fora corroborada por Luciano Coutinho, presidente do BNDES, ao afirmar que “o Brasil precisa ter campeãs mundiais” (VALOR ECONÔMICO, 2009, p. s/n), e, que “se o BNDES não apoiar as empresas nacionais, quem o fará?” (JUNIOR, 2008, p. s/n). Nesses termos, o BNDES forneceu apoio financeiro às empresas escolhidas tanto por meio de investimentos quanto em participações, conduzidas e realizadas pela BNDESPar.

Várias empresas nacionais receberam aportes do BNDES neste período. Porém, os resultados foram controversos. Como tratado no terceiro capítulo, as objeções foram feitas por aliados e não alinhados ao governo, quer sobre os setores escolhidos quer sobre os resultados atingidos, que acabaram por pressionar, indiretamente, o fim dessa política. A qual, em 2013, teve publicamente divulgado o seu abandono por Luciano Coutinho, presidente do BNDES na ocasião. Pelo exposto, pode-se dizer que, atualmente, no Brasil, ainda que com modificações na condução do papel do BNDES no tema, há uma política governamental de apoio à internacionalização ora em curso. Contudo, nota-se que se trata de um o perfil de política

menos indutor, tal qual o BNDES pretendia em suas ações, afirmando-se no prosseguimento de uma tendência histórica de ser mais facilitadora, com os esforços e instrumentos ainda majoritariamente orientados à promoção das exportações.

Contextualizada a indústria brasileira de bens de capital mecânicos, constatou-se se tratar de setor industrial brasileiro historicamente objeto de políticas governamentais, considerado importante difusor de progresso tecnológico e encadeamentos de valor adicionado. Inclusive, a partir da análise de sua implementação no Brasil, realizada no terceiro capítulo, verificou-se que se trata de um setor em intenso e constante diálogo com o governo brasileiro, cuja principal interlocutora é a Abimaq.

Acerca de seu processo de internacionalização, observou-se que o setor entende a competição internacional como um fator crítico, sendo estratégia setorialmente considerada pela sua entidade de classe. Ademais, a própria Abimaq se articulou com a Apex-Brasil, constituindo um programa específico de apoio à internacionalização, o *Brazil Machinery Solutions*, com várias frentes de ação. Demonstrou-se, dessa forma, que esta indústria não somente vislumbra a inserção internacional como estratégia à sua competitividade, como se articula com o governo para consecução deste fim, participando, ativamente, como receptora e proponente de políticas governamentais no tema. Portanto, a reflexão do papel do governo nos resultados desta indústria no País adquiriu relevância, alinhando-se fortemente com os objetivos proposto na tese.

Nesses termos, ao se verificar as determinantes da internacionalização de empresas por meio de *framework* teórico, somada a verificação dos instrumentos governamentais oferecidos pelo Brasil para facilitar esse processo, algumas hipóteses foram formuladas com objetivo de inferir acerca da relevância do governo nesta estratégia empresarial no país, especificamente no setor de bens de capital mecânicos. Assim, diante da literatura e pesquisa realizada, as principais hipóteses foram direcionadas a refletir se os instrumentos governamentais foram relevantes ou não para o envolvimento internacional das empresas de bens de capital a partir da percepção dos empresários que conduziram essas estratégias. Particularmente, buscou-se, primeiramente, observar se os executivos de empresas internacionalizadas atribuíam relevância ao uso de instrumentos públicos no atual nível de envolvimento internacional da empresa. Para isso, considerou-se o nível de internacionalização a partir dos modos de

inserção por risco e comprometimento de recursos no exterior, e, com vistas a testar tais hipóteses, foi utilizada a técnica de regressão logística.

Os modelos para nível de envolvimento internacional a partir dos modos de entrada tiveram significância estatística para empresas exportadoras e aquelas que exportam e contratam no exterior. O único modelo com significância estatística àquelas que exportam, contratam e investem no exterior fora o de controle. Os resultados descortinaram questões interessantes. Primeiramente, destacou-se que o modelo para empresas exportadoras indicou que o envolvimento internacional pela inserção internacional das atividades de comercialização está associado ao porte e, na percepção dos executivos, marginalmente ($p < .10$) às vantagens de propriedade em posse de ativos. Ou seja, a exportação pode ser explicada, nesse modelo, pelo porte e posse de ativos.

Interessante observar dois aspectos acerca dos resultados desse modelo: em primeiro lugar, que a associação com o porte foi negativa, sugerindo que quanto menor o porte, maior a probabilidade de a empresa só exportar; e, em seguida, o fato de que esta decisão é marginalmente percebida como uma vantagem da empresa, não tendo sido relevante o apoio governamental. Há um sentido no resultado, que remete ao fato de que as empresas que somente exportam tende a ser menores do que aquelas que também realizam outros modos mais complexos concomitantemente. E, ainda que as vantagens de posse de ativos sejam marginalmente observadas estatisticamente, a sua associação é esperada: quanto maiores as vantagens percebidas, maior a probabilidade de a empresa somente exportar.

Já os modelos para exportação e contrato, apesar de atingirem significância estatística em seus ajustes, nenhuma variável, quer de controle quer independentes, atingiu nível mínimo para associação. No caso para exportação, contrato e investimento, o modelo completo não atingiu ajuste estatístico, sendo apenas o de variáveis de controle estatisticamente aceitável. Com isso, alguns pontos são passíveis de constatação. O fato de os modelos para exportação e contrato, bem como exportação, contrato e investimento não terem apontado nenhuma variável independente, ou ainda a própria regressão, como aceitável estatisticamente, pode ser explicado pelo perfil de internacionalização do setor, detectado pela amostragem da pesquisa. Como observado na análise descritiva dos dados, realizada anteriormente, o setor é altamente internacionalizado comercialmente. Desta forma, ainda são poucas as empresas que contratam e investem no exterior. E, mesmo naquelas que assim o fazem, há preponderância nas

exportações quando comparadas ao número dos outros modos. Logo, inevitavelmente, os modelos podem se enfraquecer nesses níveis de envolvimento internacional, seja pelo número reduzido de empresas na amostragem, seja pelo viés do executivo de atentar mais à exportação, porque preponderante.

Todavia, uma questão merece destaque nesses modelos. No modelo das variáveis de controle para exportação, contrato e investimento, que atingiu significância estatística em seu ajuste, a variável porte se mostrou significativa, estando positivamente associada com esse nível de envolvimento internacional. Assim, sugere-se que quanto maior o porte, maior o nível de envolvimento internacional por estes modos de operação; percebe-se, desta forma, que, se no modelo somente com exportação o porte foi negativo, sendo neste positivo, há uma inferência e sugestão de que o tamanho da empresa pode ser relevante para avanço em outras modalidades de inserção.

Os últimos modelos testados foram para hipóteses da diversificação geográfica de mercados nas operações internacionais das empresas. A ideia era inferir se os instrumentos governamentais foram considerados relevantes para a diversificação internacional de mercados das empresas. Tendo em vista o perfil da amostra e do setor, altamente exportador, optou-se por analisar apenas as exportações, uma vez que praticamente todas internacionalizadas exportam; e, as poucas que também contratam e/ou investem, o fazem com e/ou em poucos mercados.

Para testar a hipótese sobre os instrumentos governamentais estarem associados à diversificação de mercados, utilizou-se a técnica de regressão linear, posto que a variável dependente é discreta. Os modelos atingiram significância estatística. O modelo final registrou significância estatística para as variáveis: porte; vantagens de localização vinculadas a fatores políticos e de mercado; instrumentos de apoio informacional; *comfort zone*; instrumentos de mitigação de risco; e acordos internacionais. A associação com o porte foi positiva, sugerindo que quanto maior o porte da empresa maior tende a ser a diversificação em número de mercados de exportação. O resultado é interessante quando comparado ao modelo de nível de envolvimento internacional, pois, se quanto menor o porte maior a tendência de a empresa ser somente exportadora, para diversificar o número de países, são as maiores que atingem maior escopo geográfico.

Ressalta-se que os resultados também indicam, e em certa medida são sustentados pelo porte, que quanto maior a diversificação geográfica de mercados, menores as vantagens percebidas pelos executivos acerca do papel das políticas públicas. Porém, ainda que as empresas não justifiquem a diversificação por políticas públicas, elas foram estatisticamente associadas. No caso dos instrumentos de apoio informacional, a associação foi positiva, indicando que quanto maior a diversificação, mais relevante foi considerado o suporte informacional e de promoção do governo brasileiro. Da mesma maneira, quando há uma maior utilização de instrumentos de mitigação de risco, maior tende a ser a diversificação. Já os instrumentos de *comfort zone* e os acordos internacionais foram negativamente associados; ou seja, quanto menor a utilização, maior tende a ser a diversificação.

Os dados dos modelos para diversificação descortinam questões importantes da relação empresas e governos no Brasil, e no setor de bens de capital em particular. Pois, conforme os dados, como teoricamente esperado, as vantagens associadas a fatores políticos na diversificação foram negativamente associadas. A hipótese foi formulada nesse sentido, partindo do princípio que existe um efeito de aprendizagem na exportação que, uma vez iniciada, facilita a entrada em outros mercados, e, ademais, quanto maior a diversificação, maiores vantagens das empresas são esperadas; logo, menor seria a relevância de instrumentos governamentais (LAWLEES, 2010; DENIS; DEPELTEAU, 1985; JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990). Não por acaso, encontrou-se suporte empírico na utilização de *comfort zone* oferecido pelo governo brasileiro, no qual duas situações são inferidas: que as empresas não usam porque se consideram aptas a realizar ações nos destinos sozinhas, mas, principalmente, pelo fato de que as exportações não necessariamente necessitam deste tipo de apoio, porque sem comprometimento de recursos no exterior.

Contudo, três resultados para os instrumentos governamentais chamaram a atenção, promovendo suporte empírico, porém invertido: acordos internacionais, apoio informacional e mitigação de risco. Os acordos internacionais, ao contrário do previsto, obtiveram significância estatística, mas negativamente associados à diversificação. Esperava-se, uma vez que os acordos regionais promovem reduções de barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio, que esta associação fosse positiva com a diversificação. Mas, não obstante tal inversão, pode-se considerar que isso ocorre por alguns motivos no Brasil. Primeiramente, pelo fato de o Brasil, como já analisado, possuir poucos acordos regionais de comércio. O seu principal é o Mercosul, restrito a poucos países. Assim, os empresários, ao promoverem a

diversificação, não utilizam acordos na maior parte das regiões. Ademais, deve-se considerar que os acordos internacionais incluem aqueles destinados à proteção de investimentos no exterior e de tributação, os quais não são pertinentes em exportação.

Já ao que concerne aos instrumentos de mitigação de risco e de apoio informacional, esperava-se uma relação negativa para ambas, partindo-se do mesmo pressuposto de que a empresa, mais experiente e com mais vantagens, teria recursos próprios, quer internos quer terceirizados, para realizar tais ações sem suporte do governo. Entretanto, o modelo revelou que estes instrumentos estão positivamente associados; isto é, quanto maior a sua utilização, maior tende a ser a diversificação. Especificamente no caso da mitigação de risco, tais resultados descortinam o fato de que os principais mercados brasileiros no exterior para este setor estão concentrados na América Latina, cujo risco-país é relativamente alto. Assim, operações garantidas por um Estado, principalmente de liderança regional, como o Brasil, um fator relevante. No que diz respeito aos instrumentos governamentais de apoio informacional, a percepção dos executivos revela que se trata de algo relevante e associado positivamente à diversificação, mesmo àquelas empresas de maior porte. Ou seja, embora se espere que a empresa de maior porte tenha mais recursos, o instrumento governamental para capacitação, assistência técnica e promoção comercial é relevante na expansão para outros mercados.

Em suma, os dados de todos os modelos indicam uma situação peculiar: para se envolver internacionalmente por meio das exportações ou por outros modos, o governo não fora considerado pelos executivos como uma variável relevante. Sendo, na exclusividade das exportações, as vantagens de posse de ativos da empresa um fator positivamente associado, e, nas exportações, contratos e investimento, em seu modelo de controle, apenas o porte. Com isso, os empresários da amostra não consideraram o governo determinante. Porém, para diversificar mercados na exportação, embora o porte seja importante e positivamente associado, os fatores independentes com maior poder de associação são governamentais, como instrumentos de mitigação de risco e apoio informacional, não obstante os executivos não considerem o governo uma vantagem do País para internacionalização, principalmente em políticas públicas. Esta contradição pode ser explorada a partir de outros aspectos.

Como apresentado, o setor possui o projeto *Brazil Machinery Solutions*, que, em parceria com a Apex-Brasil, promove a internacionalização de suas empresas por meio de ações via instrumentos governamentais, destacadamente de apoio informacional. Acerca desse projeto,

analisou-se que os executivos de empresas integrantes consideraram que o governo brasileiro é um motivador à internacionalização, ao passo que aqueles das empresas não integrantes têm opinião contrária. Ademais, de acordo com a análise realizada, os executivos integrantes do projeto tendem a avaliar os instrumentos governamentais diferentemente daqueles não integrantes, até porque vislumbram neles uma motivação percebida. Porém, ambos os grupos de executivos, quer de empresas integrantes ou não, na média, avaliaram os instrumentos como sem impacto para a internacionalização de suas empresas; ou porque não o usaram ou porque não fora tido como relevante.

A situação se demonstra mais interessante quando não são analisadas as médias totais da amostra, mas somente aquelas empresas cujos executivos consideraram os instrumentos governamentais relevantes (com atribuição acima de 3 pontos na escala Likert). De acordo com os dados, a maior proporção é encontrada em empresas participantes do *Brazil Machinery Solutions*; com o apoio informacional, foco do projeto, tendo sido aquele com o maior número de executivos que o apreciaram como relevante quando comparado com os demais instrumentos. Entretanto, o dado que se destaca é a análise por porte; pois, como demonstrado, 72% das empresas de grande porte internacionalizadas são integrantes do projeto, tendo estas apresentado, relativamente aos demais portes, uma concentração maior de empresas que consideraram os instrumentos governamentais relevantes. Ou seja, ainda que sejam grandes empresas, os instrumentos são relativamente mais relevantes para este segmento do que aos demais; com destaque no momento da diversificação, como corroborado nos modelos, em que se avultam, principalmente, os orientados ao apoio informacional, à assistência técnica e à promoção comercial.

Sobre esses resultados, dois pontos explicativos são sugeridos. Primeiro, a inferência de que a grande empresa consegue acessar mais os instrumentos governamentais do que outros portes; porque mais bem informadas e preparadas. Em segundo, a possibilidade de que as pequenas e médias empresas, mesmo que integrantes do projeto, ou seja, podendo conhecer os instrumentos, ou não conseguem utilizá-los por questões internas, desde a complexidade burocrática ou a falta de mão de obra qualificada, ou, ainda, o *Brazil Machinery Solutions* não está conseguindo comunicar todo o rol de instrumentos governamentais disponíveis. Isso é plausível, posto que as maiores proporções de relevância das pequenas empresas surgiram em instrumentos de apoio informacional (25%) e *comfort zone* (25%), ambos basicamente

ofertados pela Apex-Brasil, agência provedora, junto com a Abimaq, do projeto, em detrimento dos demais.

Com isso, percebe-se, como resultados gerais, que, embora muitos vejam no governo um motivador à exportação, os instrumentos governamentais não são considerados pelos executivos pesquisados do setor como fatores relevantes do envolvimento internacional de suas empresas. Entretanto, eles são associados à diversificação de mercados na exportação. E, mesmo que os executivos não considerem o governo uma vantagem em sua origem, instrumentos de apoio informacional e de mitigação de risco explicam parte da diversificação de mercados. Constitui-se, dessa forma, um cenário em que o executivo brasileiro do setor, de uma maneira geral, utiliza-se do governo para diversificar internacionalmente as suas empresas em estratégias de exportação, ainda que não o considere relevante à internacionalização.

Inferese, assim, que as empresas brasileiras do setor de bens de capital mecânicos, mesmo que de grande porte e diversificadas, não atingiram vantagens suficientes para realizar sozinhas a sua expansão geográfica internacional. De toda maneira, nesse contexto, o *Brazil Machinery Solutions* da Abimaq/Apex-Brasil se revela um meio interessante e de possível impacto para a utilização dos instrumentos governamentais - porque capaz de motivar os empresários à internacionalização. Por outro lado, os dados apontam que isso somente ocorre, na prática, no apoio informacional e de *comfort zone* em detrimento dos demais; ou seja, naqueles instrumentos de sua principal parceira: a Apex-Brasil.

Há, então, aparentes contradições. Por um lado, dada entre os executivos que se motivam à internacionalização por observarem o governo como um agente de apoio, mas que não consideram os instrumentos disponibilizados por ele como relevantes. Para tal contradição, uma possibilidade é o fato de que tais instrumentos governamentais não estão sendo utilizados pelos empresários, o que pode ocorrer ou por problemas internos das empresas ou por desconhecimento de quais podem ser os mais adequados e disponíveis à estratégia pretendida, ou, ainda, pela complexidade e morosidade de funcionamento da burocracia governamental. Por outro lado, há uma segunda contradição, caracterizada por aqueles executivos que não veem vantagens no governo, mas se utilizam de seus instrumentos. Nesse caso, tem-se uma posição corrente do empresariado ante as políticas governamentais brasileiras (VALOR ECONÔMICO, 2011; CNI, 2009), mas que apaziguadas, em grande medida, pela utilização

de instrumentos; isto é, pela experiência de utilizá-los, principalmente aqueles vinculados à sua entidade, como o *Brazil Machinery Solutions*.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

7.1 Internacionalização e políticas governamentais no setor de bens de capital mecânicos: o governo é determinante?

A reflexão proposta nesta tese se desenvolveu em torno da investigação do papel dos governos (*policymakers*) na internacionalização de empresas nacionais, com vistas a se analisar até que ponto as intervenções de apoio e suporte governamentais podem ou não ser consideradas, pela ótica dos executivos (*policytakers*), um recurso específico e determinante do ambiente de origem no processo de inserção internacional empresarial. Propôs-se uma interpretação e inferência acerca dos impactos desses instrumentos de políticas nas empresas por meio de um olhar ao nível estratégico das firmas, e não pela dotação de fatores ou aspectos macroeconômicos do país, como normalmente o tema é abordado.

Para esta investigação, optou-se por observar a formulação das políticas governamentais específicas e direcionadas a apoiar à internacionalização das empresas brasileiras, escolhendo como setor de análise a indústria de bens de capital mecânicos, por três destacados motivos: (i) trata-se de um setor que historicamente é objeto de diversos incentivos governamentais no Brasil, desde a Política de Substituição das Importações (PSI) até, recentemente, contemplado como complexo estratégico no *Plano Brasil Maior* para desenvolvimento e inserção internacional, (ii) a sua representação de classe patronal, a Abimaq, já ser organizada no tema da internacionalização por meio de projetos conjuntos com o governo brasileiro, como é o caso do Projeto Setorial *Brazil Machinery Solutions*, em parceria com a Apex-Brasil, e (iii) é uma indústria intensiva em capital, que, embora possua produtos seriados, a sua tecnologia embarcada é de grande poder difusor nos tecidos industriais, ao contrário de setores aprioristicamente tidos como de vantagens no Brasil pelas dotações nacionais, como é o caso de *commodities* agrícolas.

Nessa perspectiva, o seguinte problema de pesquisa foi suscitado: o governo brasileiro pode ser considerado um recurso específico e relevante da internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos? Noutras palavras, os instrumentos governamentais desenvolvidos e disponibilizados para incentivar, apoiar e dar suporte à internacionalização de

empresas nacionais podem ser considerados uma vantagem de localização, porque recursos relevantes para o resultado da inserção internacional daquelas que deles se utilizaram? Para explorar tais interrogativas, adotou-se como objetivo geral da pesquisa a identificação dos instrumentos governamentais brasileiros formulados com objetivos específicos de apoiar a internacionalização de empresas nacionais e a análise de *se* e *como* eles se associam e interagem no processo de envolvimento internacional da indústria brasileira de bens de capital mecânicos, a partir da perspectiva de seus executivos (*policytakers*) encarregados de formular e desencadear essa estratégia empresarial. Para consecução destes fins gerais, alguns específicos se fizeram pertinentes, os quais, realizados, passam a ter as seguintes considerações finais.

O primeiro objetivo específico fora de ordem teórica, direcionado ao desenvolvimento de um *framework* de interpretação do fenômeno da internacionalização de empresas, pelo qual fosse permitido apreender as suas principais determinantes. Nesse ponto, verificou-se que no devir histórico dos referenciais teóricos da internacionalização, sempre houve, desde o seu início, uma forte tendência à multidisciplinaridade. O que faz sentido, uma vez que a internacionalização é um fenômeno complexo e essencialmente estratégico. Por isto, à luz de autores como Luosterinen (1994), adotou-se a perspectiva multidimensional, em que a internacionalização foi assumida como um comportamento estratégico, pautada pelas decisões de tomadores de decisão, as quais podem ter as suas componentes, forças e determinantes interpretadas por meio da junção das abordagens econômicas, comportamentais e estratégicas complementarmente.

Considera-se que a construção desse *framework* expandiu as versões mais restritivas da internacionalização, tanto em seu conceito quanto interpretação, possibilitando um olhar desde os fatores internos até os externos que se conjuram e direcionam esse processo. Da mesma maneira, objetivou-se a constituição de um referencial teórico para identificar e analisar as políticas governamentais dentro de um escopo que permitisse considerá-la específica e direcionada. Para este fim, definiu-se o que são políticas governamentais, buscando, dentre os seus objetivos, observar, historicamente, aqueles direta e especificamente voltados aos negócios internacionais. Dessa forma, a partir da identificação de que as primeiras políticas para estes fins foram as comerciais, analisou-se a evolução de seus instrumentos nos últimos anos, chegando-se a um escopo comum que pudesse ser considerado

de apoio à internacionalização, o qual, por meio de seis dimensões propostas, abarca todas as modalidades e direções dos negócios internacionais.

A partir desses *frameworks* constituídos, foi possível atingir os fins propostos nos terceiro e quarto objetivos específicos. Primeiramente, o de identificação, diante das dimensões das políticas governamentais propostas, se há uma política em curso ou não no Brasil, específica à internacionalização de empresas nacionais. Os resultados revelaram que, embora não exista uma completa, sob um único marco institucional e estratégico publicamente divulgado para esses objetivos, é possível observar atualmente no País uma política direcionada à internacionalização. Oriunda basicamente das políticas comerciais, a política governamental brasileira de apoio à internacionalização é realizada por meio de uma série de iniciativas de órgãos do executivo e de vinculados, as quais, se ainda não articuladas claramente, indicam um norte e objetivos que são manifestados em documentos como o *Plano Brasil Maior*, com instrumentos disponibilizados e vigentes nas seis dimensões consideradas para este tipo de política.

Com relação ao quarto objetivo específico, a saber, de identificar quais são as características da inserção internacional das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos, com destaque às suas motivações e vantagens, pode-se dizer, como observado na seção anterior, que os dados da amostragem realizada apontaram para um setor relativamente internacionalizado, com a maior parte de suas empresas investigadas envolvida com negócios internacionais. O modo de envolvimento internacional preponderante fora o comercial, fortemente marcado por empresas que são exportadoras e importadoras. Outras operações, como contratos e investimentos, também foram detectadas, porém em número bem menor. Foi motivo de destaque, inclusive, o fato de que mesmo aquelas que estabelecem contratos e investem no exterior também são exportadoras, bem como importadoras; relevando certo movimento incremental da inserção internacional.

Ademais, notou-se, pela análise entre o tempo de fundação e a primeira exportação, que, quanto menor este tempo, mas rápido a empresa tendia a aumentar o seu nível de envolvimento internacional, tanto em operações quanto em diversificação; reforçando, mais uma vez, a ideia de incremento e aprendizagem na inserção internacional. Os principais motivadores da internacionalização nas empresas estudadas foram aqueles de mercados e comportamentais. Ou seja, empresas que buscam no exterior fatores de mercado, como acesso

a clientes, posição competitiva, rentabilidades, entre outros, assim como a aquisição e desenvolvimento de competências, aproximando-se de mercados com competidores que possam gerar sinergias por proximidade ou ainda desafios que promovam incrementos em inovações. Já com relação às vantagens observadas, destacaram-se aquelas associadas ao conhecimento e experiências dos executivos, da mesma forma que a posse de ativos que permitam explorar mercados no exterior, porque em posição privilegiada ante os concorrentes locais.

Os dois últimos objetivos específicos foram direcionados à inferência estatística da associação entre os instrumentos governamentais e a internacionalização do setor. Primeiramente, buscou-se inferir, a partir da percepção dos executivos responsáveis por conduzir os processos de internacionalização das empresas, se os instrumentos governamentais interagem ou se associam ao nível de envolvimento internacional empresarial. Como revelado na seção anterior, os principais achados dos modelos para este objetivo foram:

- Há evidências estatísticas de que o porte da empresa está associado à decisão de a empresa de bens de capital mecânicos internacionalizada somente exportar, sendo que quanto menor o porte maior essa propensão;
- Há evidências estatísticas de que as vantagens de propriedade em posse de ativos estejam positivamente associadas às empresas internacionalizadas exportadoras, sugerindo que quanto maiores estas vantagens, maior a probabilidade de ela ser exportadora;
- Há evidências estatísticas de que o porte da empresa de bens de capital mecânicos está associado positivamente à diversificação de mercados na exportação, resultando que quanto maior o porte maior o número de países atendidos;
- Há evidências empíricas de que as vantagens de localização associadas a fatores políticos e de mercados não são consideradas positivamente relacionadas à diversificação em exportação. Isto é, quanto menor a percepção de que o governo pode auxiliar, maior tende a ser a expansão geográfica de mercados. Por outro lado, isso não se traduz em vantagens para as empresas;
- Há evidências de que quanto maior a utilização de instrumentos governamentais de apoio informacional e de mitigação de risco, maior tende a ser a diversificação de mercados na exportação. O que, sugere-se, pode ser explicado pelo risco-país dos

principais países de destino das exportações (mitigação de risco) e pelo projeto *Brazil Machinery Solutions* (apoio informacional);

- Há evidências de que quanto menor a utilização de instrumentos governamentais de *comfort zone* e de acordos internacionais, maior tende a ser a diversificação em números de mercados de exportação. O que, sugere-se, pode ser explicado pelo fato de a exportação não incorrer comprometimento de recursos no exterior (*comfort zone*) e o Brasil não possuir muitos acordos comerciais, bem como outros acordos remeterem às modalidades que não exportação;

O segundo objetivo específico acerca das inferências estatísticas estavam pautados em identificar se e como o Projeto *Brasil Machinery Solutions*, entre Abimaq e Apex-Brasil, se associa às vantagens e instrumentos públicos governamentais de apoio à internacionalização no processo de inserção internacional das empresas do setor. A ideia basilar por detrás deste objetivo é fundamentada na abordagem comportamental e estratégica da internacionalização, de que a internacionalização pode ser facilitada por meio de práticas de negócios e inserção em redes de relacionamentos, as quais podem ser potencializadas em projetos e programas setoriais, como no caso do *Brazil Machinery Solutions*. Desse modo, os resultados estatísticos sugeriram que:

- Há evidências de que os executivos de empresas participantes do *Brazil Machinery Solutions* avaliam melhor, na média, os instrumentos governamentais quando comparados aos executivos de empresas não integrantes. Contudo, ambos os grupos não consideram, na média, que os instrumentos governamentais foram relevantes;
- Das empresas que consideraram os instrumentos governamentais relevantes, a maior parte é integrante do *Brazil Machinery Solutions*, e, quando observada essa apreciação por porte, proporcionalmente maior parcela de executivos das grandes empresas assumiu que as políticas governamentais foram relevantes – o que aconteceu em quase todos os instrumentos.

Diante de toda a pesquisa realizada e os seus resultados analisados, ao se retomar o fulcro do problema de pesquisa central, se é possível afirmar que o governo fora determinante à internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos estudadas, a resposta, nesta pesquisa, é: em termos. O que leva à interpretação de que, ainda que exista uma política para este fim, o porte e outras variáveis explicam mais o envolvimento internacional empresarial das empresas brasileiras de bens de capital mecânicos do que a

utilização de instrumentos governamentais. Por outro lado, uma vez que a empresa é internacionalizada, o governo parece ter um papel que não deve ser descartado: o avanço nesse envolvimento internacional, principalmente quando este é tomado pela diversificação geográfica de mercados. Portanto, a conclusão que se chega é a de que o governo, embora não determinante, pode ser, para estratégia de internacionalização das empresas do setor estudado, um recurso relevante. Assim, vislumbra-se no País um relacionamento entre governo e empresas que pode, e a pesquisa demonstra, ser aperfeiçoado e capaz de proporcionar impactos mais robustos na inserção internacional da indústria brasileira de perfil mais proativo.

7.2 Contribuições do estudo

A presente tese apresenta algumas contribuições à área de Negócios Internacionais, que se dividem em aspectos acadêmicos, empresariais e governamentais, de cunho teórico e empírico. Academicamente, considera-se uma contribuição a construção e proposição de um *framework* de interpretação do comportamento estratégico da internacionalização que, mais abrangente e multidimensional ao concatenar diferentes abordagens, complementa trabalhos e pesquisas que busquem entender as motivações, razões e formas da inserção internacional das empresas, buscando preencher lacunas que emergem quando da utilização de apenas uma abordagem em detrimento de outras.

Ademais, neste toar, defender a existência de uma política governamental específica à internacionalização por meio da proposta de seis dimensões, um ferramental analítico pertinente, que, contextualizado no Brasil, pode se tratar de um referencial relevante para complementar estudos como o de Bazuchi *et al.* (2013), interessados nas relações entre empresas-governos. Mas não somente. Defende-se, nesta tese, a contribuição teórica de que os referenciais da área passem a assumir, de maneira mais enfática, os governos como variáveis que podem ser explicativas de movimentos de internacionalização, principalmente de empresas de países emergentes; embora não necessariamente determinante. Nesse sentido, considerar o governo como um recurso de vantagem de localização (L) capaz de impactar as vantagens de propriedade (O) corrobora trabalhos como o de Wang *et al.* (2012), na mesma medida em que pode complementar o de Bazuchi *et al.* (2013), propondo outra abordagem,

desta forma, ante àquelas que só consideram questões do ambiente institucional ou a distância de fatores destes ambientes entre os países, como no caso de Jensen (2006; 2008), Bénassy-Quéré, Coupet e Mayer (2007), Anghel (2005) e Bisson (2012).

Nesses termos, a proposta da tese é que o governo, via políticas governamentais, seja tomado como um recurso da origem que, por seus instrumentos, caso internalizados pelas empresas, pode ser um fator indutor e promotor de vantagens facilitadoras da internacionalização em vários níveis, desde a sua motivação até o destino, passando pelos modos de inserção adotados e a expansão geográfica. Assim, ao se assumir os governos e suas políticas como potenciais recursos para internalização nas empresas na forma de vantagens de propriedade, sejam transacionais ou de posse de ativos, ou ainda comportamentais de qualificação executiva, sugere-se uma maneira de expandir os referenciais teóricos tanto de abordagem econômica, com destaque ao Paradigma Eclético de Dunning em suas vantagens de localização (L), quanto da Escola de Uppsala, com relação ao conhecimento experiencial e técnico.

Outras contribuições da tese também podem ser consideradas ao meio empresarial e governamental. Primeiramente, pelo fato de sugerir que nem os instrumentos governamentais, tampouco as vantagens das empresas, são percebidos pelos executivos como determinantes da internacionalização. No caso desta pesquisa, apenas o porte se revelou associado. Este achado, embora não esperado, contribui para área de Negócios Internacionais na medida em que demonstra que a percepção dos executivos brasileiros de bens de capital mecânicos com relação às suas empresas (fatores internos) e ao governo não é bem apreciada. Noutras palavras, consideram que o governo é irrelevante, embora as suas empresas também não tenham robustez competitiva facilmente observada. Isso pode ocorrer por dois motivos: primeiro, que os empresários não conhecem os instrumentos governamentais, logo não os usam; ou, em segunda perspectiva, que, caso usem, eles não os consideram relevantes, o que pode ser dado tanto pelos entraves em seu uso ou pelo entendimento de não ajudam, de fato, a composição de vantagens pertinentes ao longo do processo de internacionalização.

Nessa linha, outras contribuições são suscitadas, as quais são dadas basicamente pelas evidências de que a diversificação de mercados na exportação possui uma associação com instrumentos governamentais de apoio internacional e de mitigação de risco. Afinal, revelou-se que, apesar de os executivos não terem considerado o governo relevante na opção

empresarial de seu modo de envolvimento internacional, a posição muda quando o objetivo é avançar e diversificar geograficamente. Descortina-se, dessa maneira, não apenas uma contribuição ao debate sobre o papel do governo no incentivo à entrada de empresas em mercados internacionais, mas, também, na manutenção deste envolvimento. Pois, em um País cuja base exportadora oscila, com registro da saída de muitas empresas da exportação, este achado é interessante, posto que abre frente de pesquisa para o papel do governo na sustentação da internacionalização. Não somente por meio da facilitação, mas também em sua expansão. Ganha dimensão, dessa forma, a questão entre conhecimento, uso e pertinência dos instrumentos, uma vez que, como observado, a utilização de instrumentos governamentais parece ser mais forte nas grandes empresas quando da diversificação geográfica de mercados, o que contribui para pensar nos porquês de tais efeitos também não serem fortemente observados nas pequenas e médias: trata-se de um problema interno das empresas menores ou das características dos instrumentos, que não são adequados para este perfil?

Por fim, as contribuições empresariais são as de que os executivos devem se reunir para avaliar e conhecer os instrumentos disponibilizados pelo governo no tema, com vistas a inferir sobre a sua adequação às necessidades das empresas. Isso pode ocorrer, a título sugestivo, na intensificação de programas como *Brazil Machinery Solutions*, dado que a pesquisa demonstrou que participar deste tipo de projeto expõe mais os executivos às políticas governamentais. Todavia, seria interessante que tal exposição não ocorresse somente naqueles instrumentos pertinentes do parceiro do projeto, mas em todo rol ofertado, nas seis dimensões típicas destas políticas. No que concerne aos *policymakers*, as contribuições se voltam ao mesmo tema, particularmente à necessidade de avaliação da divulgação de seus instrumentos disponibilizados. Posto que muitos executivos podem não tê-los utilizados por desconhecimento; mas, também, por sua inadequação, principalmente da perspectiva operacional, uma vez que, mesmo entre aqueles que os usaram, a maioria não os considerou relevantes para o envolvimento internacional da empresa. Exceção feita à sua intensificação na exportação, por meio da diversificação

7.3 Limitações e novas agendas

Como toda pesquisa acadêmica, esta tese apresenta algumas limitações. A primeira se encontra em um mérito, concomitante a uma limitação: investiga a percepção dos executivos, não dados de operações. Desta maneira, ao mesmo tempo em que há contribuição para analisar a percepção dos tomadores de decisão, porque os responsáveis por desencadear o processo de internacionalização ao nível das firmas, não se computam dados do uso dos instrumentos governamentais ou ainda das vantagens. Por exemplo, não se observou o volume de financiamento tomado por uma empresa, pelo lado dos instrumentos governamentais, tampouco o valor dos ativos das empresas, pelo lado das vantagens. Isto, dependendo dos objetivos de pesquisa, se torna uma grande limitação – principalmente aquelas mais econométricas que buscam impactos econômicos.

Outra limitação é que se trata de estudo com um único setor e com uma amostra, ainda que de certa forma relevante, com aproximadamente 10% de uma indústria que é altamente diversificada. Isso ficou evidente no caso dos modelos para níveis mais complexos de envolvimento internacional, cujo número de casos não permitiu modelagens mais robustas – mesmo que o setor tenha um baixo número de empresas nessas condições. Com isso, não há a possibilidade de grandes generalizações, postando-se uma limitação; embora os seus resultados indiquem e sugiram muito do movimento internacional do setor. Ademais, foram privilegiadas as políticas específicas à internacionalização, em que não se incorporaram aquelas verticais de outras naturezas, tampouco as horizontais, as quais, em alguma medida, podem ser associadas ao envolvimento internacional - alinham-se com estas limitações o fato de que outros fatores associados à internacionalização podem justificar na percepção desses executivos a ação de suas empresas terem se inserido internacionalmente, os quais podem estar atrelados a questões como câmbio ou ainda a outros fatores governamentais que não aqueles específicos ao envolvimento internacional, ainda que impactem esse processo.

Diante dessas limitações, algumas agendas para pesquisas futuras são necessárias. Primeiramente, defende-se a necessidade, como colocado no item anterior, de o governo ser tomado como uma possível variável capaz de gerar vantagens de localização (L), logo impactar vantagens de propriedade (O). Para isso, sugere-se pesquisas que explorem, a partir de dados operacionais, e não de percepção, se, de fato, o governo pode ser considerado ou não um recurso estratégico. Ou seja, analisar se o uso de instrumentos operacionais impactou

economicamente a empresa, provendo vantagens, ainda que seus executivos não considerem assim. Por outro lado, também se torna interessante, mesmo que ao nível da percepção dos tomadores de decisão, que estudos similares sejam estendidos a outros setores, com vistas a observar variações possíveis em relação à política governamental brasileira de apoio à internacionalização.

Por fim, espera-se, com estes resultados, limitações e considerações, que esta tese contribua com a área de Negócios Internacionais contemporânea, mais suscitando dúvidas que propugnando certezas, com achados que provoquem inquietações e promovam novas reflexões sobre as interações entre empresas e governos no contexto da economia global, particularmente no Brasil.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M. P. Política comercial brasileira: limites e oportunidades. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

ABREU, M. P. **Comércio exterior**: interesses do Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ACEMOGLU, D. *Introduction to modern economic growth*. Oxford: Princeton University Press, 2009.

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. *Institutions as the fundamental cause of long-run growth*. In: AGHION, P.; DURLAF, S. (Ed.). **Handbook of economic growth**. Amsterdam: North-Holland, 2005.

ACYOLI, L.; LIMA, L. A. F.; RIBEIRO, E. (Org.). **Internacionalização de empresas**: experiências internacionais selecionadas. Brasília: Ipea, 2011.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – ABDI. **Relatório de acompanhamento setorial**: notas sobre a competitividade atual da indústria brasileira de bens de capital, 2013. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/000%20-%20Relat%C3%B3rio%20Bens%20de%20Capital.pdf>>. Acesso em: 08/01/2014.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – ABDI. **Indústria e desenvolvimento**: instrumentos de política industrial no Brasil – mensuração de efetividade dos instrumentos de apoio à inovação no Brasil. Volume 5. Brasília: ABDI, 2013. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Volume%205.pdf>>. Acesso em: 23/12/2013.

AHARONI, Y. *The foreign investment decision process*. Boston: Harvard University Press, 1966.

AIGINGER, K. *Industrial policy: a dying breed or a re-emerging phoenix*. **Journal of Industrial, Competition and Trade**, v. 7, pp. 297-323, 2007.

ALBUQUERQUE, V. **Política de comércio exterior**: epicentros e epifenômenos do desempenho exportador das empresas brasileiras. Rio de Janeiro, 2008. Tese (Doutorado em Administração). Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas.

ALEM, A. C. Instrumentos da atração de investimentos para o setor de bens de capital. In: MDIC/STI. **O futuro da indústria de bens de capital**: a perspectiva do Brasil. Brasília: MDIC/STI, 2004.

ALEM, A. C.; CAVALCANTI, C. E. O BNDES e o apoio à internacionalização de empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, v. 12, n. 24, pp. 43-76, 2005.

ALEM, A. C.; PESSOA, R. M. O setor de bens de capital e o desenvolvimento econômico: quais são os desafios? **BNDES Setorial**, n. 22, pp. 71-88, 2005.

ALEM, A. C.; MADEIRA, R. Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras. In: ALEM, A. C.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **O BNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: BNDES, 2010.

ALIBER, R. Z. *A theory of direct of direct foreign investment*. In: KINDLEBERGER, C. P. *The international corporation: a symposium*. Cambridge: MIT Press, 1970.

ALICEWEB. Disponível em: <<http://aliceweb2.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 14/11/2013.

ALMEIDA, F. L. **A expansão da indústria de bens de capital**: fatores determinantes. Rio de Janeiro: FGV, 1983.

ALVAREZ, R. B. P. **Instrumentos públicos de incentivo às exportações e o desempenho de estreantes no mercado internacional**. Ribeirão Preto, 2013. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo.

AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. **EconomiA**, v. 8, n. 2, pp. 231-247, 2007.

AMSDEN, A. H. **A ascensão do resto**: os desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia. São Paulo: Unesp, 2009.

ANDRADE JUNIOR, A. S. L. **O capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro**. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

ANGHEL, B. *Do institutions affect foreign direct investment?* Universidad de Barcelona, International Doctorate in Economic Analysis, 2005. Disponível em: <http://idea.uab.es/abrindusa/research/paper_FDI_and_institutions.pdf>. Acesso em: 18/01/2014.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DOS INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL, 2013a. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br>>. Acesso em: 04/11/2013.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DOS INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL. **Prestação de contas ordinária anual**: relatório de gestão do exercício 2009, 2010. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/ckeditor/Relatorio_de_Gestao_2009_01112012151955.pdf>. Acesso em: 08/12/2013.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DOS INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL. **Prestação de contas ordinária anual**: relatório de gestão do exercício 2010, 2011. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/ckeditor/Relatorio_de_Gestao_2010_01112012151941.pdf>. Acesso em: 08/12/2013.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DOS INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL. **Prestação de contas ordinária anual**: relatório de gestão do exercício 2011, 2012. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/ckeditor/Relatorio_de_Gestao_2011_01112012151925.pdf>. Acesso em: 08/12/2013.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DOS INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL. **Prestação de contas ordinária anual**: relatório de gestão do exercício 2012, 2013b. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/ckeditor/Relatorio-de-Gestao_ApexBrasil_2012v1.pdf>. Acesso em: 03/12/2013.

ARRUDA, C. A. *et al.* A relação entre crescimento econômico e competitividade: um estudo sobre a capacidade de previsão do *Global Competitiveness Report*. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos – BASE**, v. 6, n. 4, pp. 285-298, 2009.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS – ABIMAQ. **Rumos da competitividade**: uma política industrial para o setor de máquinas e equipamentos. São Paulo: Abimaq, 2003.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS – ABIMAQ. Disponível em: <<http://www.abimaq.org.br>>. Acesso em: 08/01/2014.

ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DA INTEGRAÇÃO – ALADI. Disponível em: <<http://www.aladi.org>>. Acesso em: 03/12/2013.

AVELLAR, A. P. **Bens de capital** – relatório setorial. Rio de Janeiro: FINEP, 2004.

AVI-YONAH, R. S. *Double tax treaties: an introduction*. In: SAUVANT, K. P.; SACHS, L. E. (Ed.). *The effect of treaties on foreign direct investment: bilateral investment treaties, double taxation treaties, and investment flows*. New York: Oxford University Press, 2009.

AVI-YONAH, R. S.; HALABI, O. *Double or nothing: a tax treaty for the 21st century*. **Law and Economics Research Paper Series**, paper 12-009, *Working Paper*, 2012. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2055160>>. Acesso em: 27/12/2013.

AZEVEDO, D. B. Os acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimentos assinados pelo Brasil. **Estudo Consultoria Legislativa**, Câmara dos Deputados, maio, 2001. Disponível em: <http://bd.camara.gov.br/bd/bitstream/handle/bdcamara/2542/acordos_promocao_azevedo.pdf?sequence=3>. Acesso em: 26/12/2013.

BABBIE, E. **Métodos de pesquisa de survey**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2005.

BAILEY, D.; LENIHAN, H.; SINGH, A. *Lessons for African economies from Irish and East Asian industrial policy*. **Journal of Industrial, Competition and Trade**, v. 9, pp. 357-382, 2009.

BALASSA, B. A. **Teoria da integração econômica**. Lisboa: Livraria Clássica, 1961.

BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 03/12/2013.

BANCO DO BRASIL - BB. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 23/11/2013.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
Estatuto do BNDES, 2013a. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/O_BNDES/Legislacao/e_statuto_bndes.html>. Acesso em: 25/12/2013.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES, 2013b. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 25/12/2013.

BARRAL, W. Prefácio. In: ACYOLI, L.; LIMA, L. A. F.; RIBEIRO, E. (Org.). **Internacionalização de empresas:** experiências internacionais selecionadas. Brasília: Ipea, 2011.

BARRETO FILHO, F. P. M. **O tratamento nacional de investimentos estrangeiros.** Brasília: Instituto Rio Branco; Fundação Alexandre Gusmão; Centro de Estudos Estratégicos, 1999.

BARROS, O.; OLIVEIRA, R. R. Desmistificando a tese da desindustrialização: reestruturação da indústria brasileira em uma época de transformações globais. In: BARROS, O.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **Brasil globalizado:** o Brasil em um mundo surpreendente. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

BARTLETT, C. A.; GHOSHAL, S.; BIRKINSHAW, J. **Transnational Management: texts, cases, and reading in cross-border management.** 4. ed. New York: McGraw Hill Irwin, 2004.

BARTLETT, C.; GHOSHAL, S. **Managing across borders: the transnational solution.** Boston: Harvard Business School Press, 1989.

BAUMANN, H. G. *Merger theory, property rights and the pattern of US direct investment in Canada.* **Review of World Economics**, v. 111, n. 4, pp. 676-698, 1975.

BAUMANN, R. Os desafios da exportação. In: CASTRO, A. C. (Org.). **Desenvolvimento em debate:** painéis do desenvolvimento brasileiro I. Rio de Janeiro: Mauad/BNDES, 2002.

BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia internacional:** teoria e experiência brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

BARNEY, J. *Firm resources and sustained competitive advantage.* **Journal of Management**, v.17, n.1, pp.99-120, 1991.

BAZUCHI, K. R. V. et al. *The role of home country political resources for Brazilian multinational companies.* **Brazilian Administration Review**, v. 10, n. 4, pp. 415-438, 2013.

BEHRMAN, J. N. **The role of international companies in Latin America: autos and petrochemicals.** Lexington: Lexington Books, 1972.

BÉNASSY-QUÉRÉ, A.; COUPET, M.; MAYER, T. *Institutional determinants of foreign direct investment*. **The World Economy**, v. 30, n. 5, pp. 764-782, 2007.

BESANKO, D.; *et al.* **A economia da estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

BHAUMIK, S. K.; DRIFFIELD, N.; PAL, S. *Does ownership structure of emerging-market firms affect their outward FDI? The case of the Indian automotive and pharmaceutical sectors*. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 3, pp. 437-450, 2010.

BIRKINSHAW, J.; NOBEL, R. *Innovation in multinational corporations: control and communication patterns in international R&D operations*. **Strategic Management Journal**, v. 19, n. 5, pp. 479-496, 1998.

BISSOON, O. *Can better institutions attract more foreign direct investment (FDI)? Evidence from developing countries*. **International Research Journal of Finance & Economics**, n. 82, pp. 142-158, 2012.

BJÖRKMAN, I; FORSGREN, M. *Nordic international business research: a review of its development*. **International Studies of Management & Organization**, v. 30, n. 1, pp. 6-25, 2000.

BLANKENBURG, D. *A network approach to foreign market entry*. In: MÖLLER, K; WILSON, D. (Ed.). **Business marketing: an interaction and network perspective**. Boston: Kluwer, 1995.

BLOMSTERMO, A. *et al.* *The usefulness of network relationship experience in the internationalization of the firm*. In: HÅKANSSON, H.; JOHANSON, J. (Ed.) **Business network learning**. Oxford: Elsevier Science, 2001.

BLUMENSCHN, F.; LEON, F. L. L. Uma análise do desempenho e da segmentação do sistema de crédito à exportação no Brasil. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BODDEWYN, J. J. *Political behavior research*. In: BUCKLEY, P. J. (Ed.). **New directions in international business**. Cheltenham: Edward Elgar, 1992.

BOEHE, D. M. **Desenvolvimento de produtos em subsidiárias de empresas multinacionais no Brasil**: papéis estratégicos e suas bases organizacionais e econômicas. Porto Alegre, 2005. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

BOEHE, D. M. *Collaborate at home to win abroad: how does access to local network resources influence export behavior?* **53rd Annual Meeting of AIB**, Nagoya, Japan, 2011.

BOEHE, D. M. *Strategic hedging: evidence from Brazilian exporters*. **Journal of World Business**, in press, corrected proof, 2013.

BORINI, F. M. **Transferência, desenvolvimento e reconhecimento de competências organizacionais em subsidiárias estrangeiras de empresas multinacionais brasileiras**. São Paulo, 2008. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

BORINI, F. M. *et al.* **Performance e internacionalização das empresas brasileiras**. In: OLIVEIRA JUNIOR, M. M. (Org.). **Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

BOUQUET, C. ***Building global mindsets: an attention-based perspective***. New York: Palgrave Macmillan, 2005.

BRASIL. Brasil Maior – Plano 2011/2014. **Texto de referência**. Brasília, 2011. Disponível em: http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/2011/11/plano_brasil_maior_texto_de_referencia_rev_out11.pdf. Acesso em: 02/01/2014.

BRAZIL MACHINERY SOLUTIONS – BMS. Disponível em: <http://www.brazilmachinery.com>. Acesso em: 09/01/2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Estratégia nacional e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v.26, n.2, pp.203-230, 2006.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Globalização e competição: por que alguns países emergentes têm sucesso e outros não**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

BREWER, P. A. *Operationalizing psychic distance: a revised approach*. **Journal of International Marketing**, v. 15, n. 1, pp. 44-66. 2007.

BROUTHERS, K. D. *Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance*. **Journal of International Business Studies**, v. 33, n. 2, pp. 203 – 221, 2002.

BROUTHERS, K. D.; HENNART, J. F. *Boundaries of the firm: insights from international entry mode research*. **Journal of Management**, v. 33, n. 3, pp. 395-425, 2007.

BUCKLEY, P. J. *Government policy responses to strategic rent-seeking transnational firms*. In: BUCKLEY, P. J. **International strategic management and government policy**. New York: St. Martin's Press, 1998.

BUCKLEY, P. J. *Is the international business research agenda running out steam?* **Journal of International Business Studies**, v. 33, n. 2, pp. 365-373, 2002.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M. *Models of the multinational enterprise*. **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 1, pp. 21-44, 1988.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M. ***The future of the multinational enterprise: 25th anniversary edition***. 2. ed. New York: Palgrave Macmillan, 2002.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M.; GULAMHUSSEN, M. *Internationalisation – real options, knowledge management and the Uppsala approach*. In: HAVILA, V.; FORSGREN, M.; HÅKANSSON, H. (Ed.). *Critical perspectives on internationalisation*. Kindlington: Pergamon (Elsevier Science), 2002.

BUSSE, M.; HEFEKER, C. *Political risk, institutions and foreign direct investment*. **HWWA Discussion Paper**, n. 315, 2005. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=704283>. Acesso em: 01/12/2013.

CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR – CAMEX *et al.* **Termo de referência: internacionalização de empresas brasileiras**. Brasília, 2009. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1260377495.pdf>. Acesso em: 05/01/2014.

CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR – CAMEX. **Proex modalidades financiamento e equalização – estatísticas operacionais – valores anuais por destino de exportações financiadas**. Brasília, 2013. Disponível em: <<http://www.camex.gov.br/public/arquivo/arq1381440980.xls>>. Acesso em: 22/12/2013.

CAMILO, S. P. O.; MARCON, R.; BANDEIRA-DE-MELLO, R. Conexões políticas das firmas e seus efeitos na performance: uma convergência entre as perspectivas da governança e da dependência de recursos. **Revista Alcance**, v. 19, pp. 241-258, 2012.

CAMPANÁRIO, M.; CRUZ, H. N.; SILVA, M. M. Investimento estrangeiro direto brasileiro: proposta de políticas públicas. In: FLEURY, A. (Org.). **Gestão empresarial para a internacionalização das empresas brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2010.

CARLSON, S. *How foreign is foreign trade: a problem in international business research*. Uppsala: Uppsala University Press, 1975.

CARNOY, M. *et al.* *Introduction*. In: CARNOY, M. *et al.* **The new global economy in the information age: reflections on our changing world**. University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1996.

CARVALHO, L. B. Diversificação ou especialização: uma análise do processo de mudança estrutural da indústria brasileira das últimas décadas. **Revista BNDES**, n. 33, 2010. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev3307.pdf>. Acesso em: 06/01/2014.

CASA CIVIL DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA *et al.* **Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior**. Brasília, 2013.

CASEIRO, L. C. Z. **Internacionalização de empresas brasileiras: estratégias, determinantes e alternativas de política industrial**. São Paulo, 2013. Dissertação (Mestrado em Sociologia). Programa de Pós-graduação em Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CASTRO, A. B.; SOUZA, F. E. P. **A economia em marcha forçada**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

CATERMOL, F. O BNDES e o apoio às exportações. In: ALEM, A. C.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **O BNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: BNDES, 2010.

CAVES, R. E. *International corporations: the industrial economics of foreign investment*. **Economica**, v. 38, n. 149, pp. 1-27, 1971.

CAVES, R. E. **Multinational enterprises and economic analysis**. 2. ed. New York: Cambridge University Press, 1996.

CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990a.

CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. *Preface*. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990b.

CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G.; RIESENBERGER, J. R. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

CAVUSGIL, S. T.; YEOH, P-L. *Public sector promotion of U.S. export activity : a review and directions for the future*. **Journal of Public Policy & Marketing**, v. 13, n. 1, pp. 76-84, 1994.

CERVO, A.; BERVIAN, P. **Metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHANDLER, JR, A. D. **Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise**. Cambridge: MIT Press, 2001.

CHANDLER, JR, A. D. *The evolution of modern global competition*. In: PORTER, M. E. **Competition in global industries**. Boston: HBS Press, 1986.

CHANG, H. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva história**. São Paulo: UNESP, 2004.

CHEN, H.; CHEN, T. J. *Network linkage and location choice in foreign direct investment*. **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 3, pp. 445-468, 1998.

CHILD, J.; RODRIGUES, S. B. *The internationalization of Chinese firms: a case of theoretical extension?* **Management and Organization Review**, v. 1, n. 3, pp. 381-418, 2005.

CHU, W.; ANDERSON, E. *Capturing ordinal properties of categorical dependent variables: a review with application to modes of foreign entry*. **International Journal of Research in Marketing**, v. 9, pp. 149-160, 1992.

CHURCHILL, G. *A paradigm for developing better measures of marketing constructs*, **Journal of International Marketing**, v. 16, pp. 64-73, 1979.

CINTRA, R.; MOURÃO, B. Perspectivas e estratégias na internacionalização de empresas brasileiras. **Revista Autor**, nov. 2005. Disponível em: <<http://www.revistaautor.com.br>>. Acessado em: 20/09/2009.

COASE, R. *The nature of the firm*. **Economica**, v. 4, n. 4, pp. 386-405, 1937.

COELHO, D. B. Novas reflexões sobre a internacionalização das empresas brasileiras. **Revista de Administração de Empresas – RAE**, v. 51, n. 4, pp. 411-412, 2011.

COELHO, D. B.; ROCHA, C. P. Estratégia e gestão em agências de promoção das exportações e investimentos: o caso UK Trade & Investment no Brasil. **Globalization, Competitiveness & Governability**, v. 7, n. 2, pp. 68-84, 2013.

COHEN, J. *et al. Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral science*. London: Lawrence Erlbaum, 2003.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE – CEPAL. **Como melhorar a competitividade das PME na União Europeia e na América Latina e Caribe**: propostas de política do setor privado. LC/L.3567. CEPAL: Santiago do Chile, 2013. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48994/ComoMelhorarACompPME.pdf>>. Acesso em: 16/01/2014.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Pesquisa**: os problemas da empresa exportadora brasileira. Brasília: CNI, 2008.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Internacionalização de empresas brasileiras**: motivações, barreiras e demandas de políticas públicas. Brasília: CNI, 2012. Disponível em: <http://www.sobeet.org.br/carta/SOBEET_CNI.pdf>. Acesso em: 03/01/2014.

COLUCHI, A. A. R. M. **Promoção das exportações brasileiras**: avaliação de desempenho. São Paulo, 2011. Dissertação (Mestrado em Administração). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

COUTINHO, L.; SARTI, F. A política industrial e a retomada do desenvolvimento. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Editora Unesp, 2003.

CRASWELL, J. W. **Projeto de pesquisa**: método qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

CUERVO-CAZURRA, A. *The multinationalization of developing country MNEs: the case of multilatinas*. **Journal of International Management**, v. 12, n. 2, pp. 138-154, 2008.

CULLEN, J. B. **Multinational management: a strategic approach**. 2. ed. Mason: South-Western, 2002.

CUNHA JUNIOR, J. R. A. **Determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos no Brasil**. São Paulo, 2013. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

CYERT, R. M.; MARCH, J. G. *A behavioral theory of the firm*. Englewood: Prentice-Hall, 1963.

CYRINO, A. B.; BARCELLOS, E. P. Estratégias de internacionalização: evidências e reflexões sobre as empresas brasileiras. In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Orgs.). **Gestão internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

CYRINO, A. B.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M. Rota inexplorada. **RAE Executivo**, v. 1, n. 2, pp. 47-51, 2003.

CYRINO, A. B.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M.; BARCELLOS, E. P. Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras. In: OLIVEIRA JUNIOR, M. M. (Org.). **Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

CYRINO, A. B.; PENIDO, E. Benefícios, riscos e resultados do processo de internacionalização das empresas brasileiras. In: ALMEIDA, A. (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

CYRINO, A. B.; TANURE, B. Trajetórias das multinacionais brasileiras: lidando com obstáculos, desafios e oportunidades no processo de internacionalização. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Org.). **A ascensão das multinacionais brasileiras: o grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CZINKOTA, M. R. *A national export assistance policy for new and growing business*. **Journal of International Marketing**, v. 2, n. 1, pp. 91-101, 1994.

DAGAN, T. *The tax treaties myth*. **Journal of International Law and Politics**, v. 32, n. 939, pp. 1-53, 2000.

DAMIANI, M. Exportar ou morrer... **Revista Isto é Dinheiro**, edição 209, 18/09/2001. Disponível em: http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/14593_EXPORTAR+OU+MORRER>. Acesso em: 15/11/2013.

DAN, W. Acordos bilaterais de promoção e proteção de investimentos: práticas do Brasil e da China. **Nação e Defesa**, v. 125, n. 4, pp. 157-191, 2010.

DATTA, D. K.; HERMANN, P.; RASHEED, A. A. *Choice of foreign market entry modes: a critical review and future directions*. In: HITT, M. A.; CHENG, J. L. (Ed.). **Managing transnational firms: resources, market entry and strategic alliances**. Amsterdam: Jai Press, 2002.

DENIS, J-E.; DEPELTEAU, D. *Market knowledge, diversification and export expansion*. **Journal of International Business Studies**, v. 16, n. 3, pp. 77-89, 1985.

DEPARTAMENTO DE PESQUISAS E ESTUDOS ECONÔMICOS DA FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO – DEPECON/FIESP. **Panorama da indústria de transformação brasileira**, outubro de 2013. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br/arquivo-download/?id=118314>>. Acesso em: 06/01/2014.

DEPARTAMENTO DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO EXTERIOR – DEPLA. **Metodologia aplicada para a elaboração da publicação Exportação Brasileira por Porte de Empresas**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1197919311.pdf>. Acesso em: 17/01/2014.

DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA DA CÂMARA DOS DEPUTADOS – DETAQ-CD. **Discurso e notas taquigráficas de Sr. Nelson Marchezan Junior**. Sessão 245.1.54.O em 15/09/2011.

DE NEGRI, F.; ALVARENGA, G. V. A primarização da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. **Boletim Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, n. 13, pp. 7-14, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/110509_radar13.pdf>. Acesso em: 20/11/2013.

DHONTE, P.; KAPUR, I. *Towards a market economy: structures of governance*. **IMF Working Paper**, n. 11, 1997. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9711.pdf>>. Acesso em: 03/12/2013.

DIAMANTOPOULOS, A.; SCHLEGELMILCH, B. B.; KATY TSE, K. Y. *Understanding the role of export marketing assistance: empirical evidence and research needs*. **European Journal of Marketing**, v. 27, n. 4, pp. 5-18, 1993.

DIB, L. A. **O processo de internacionalização de pequenas e médias empresas e o fenômeno *born global***: estudo do setor de software no Brasil. Rio de Janeiro, 2008. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração do Instituto COPPEAD da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

DICKEN, P. **Mudança global**: mapeando as novas fronteiras da economia mundial. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

DIEGUEZ, C. O desenvolvimentista. **Revista Piauí**, ed. 49, outubro, 2010. Disponível em: <<http://mansueto.files.wordpress.com/2010/10/revista-piaui-o-desenvolvimentista.pdf>>. Aceso em: 02/10/2014.

DUNNING, J. H. *American investment in British manufacturing industry*. London: George Allen and Unwin, 1958.

DUNNING, J. H. *The location of international firms in an enlarged EEC: an exploratory paper*. Manchester: Manchester Statistical Society, 1972.

DUNNING, J. H. *The determinants of international production*. **Oxford Economic Papers**, v. 25, n. 3, pp. 289-336, 1973.

DUNNING, J. H. *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*. **Journal of International Business Studies**, v. 11, n. 1, pp. 9-31, 1980.

DUNNING, J. H. *Explaining the international direct position of countries: towards a dynamic or developmental approach*. **Weltwirtschaftliches Archiv**, n. 119, pp.30-64, 1981a.

DUNNING. *International production and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin, 1981b.

DUNNING, J. H. *Explaining international production*. London: London Unwin Hyman, 1988.

DUNNING, J. H. *The globalization of business*. London: Routledge, 1993.

DUNNING, J. H. *Location and the multinational enterprise: a neglected factor*. **Journal of Business Studies**, v. 29, n. 1, pp. 45-66, 1998a.

DUNNING, J. H. *An overview of relations with national governments*. **New Political Economy**, v.3, n.2, pp.280-284, 1998b.

DUNNING, J. H. *Globalization and the theory of MNE activity*. In: HOOD, N.; YOUNG, S. (Ed.). *The globalization of multinational enterprise activity*. London: Macmillan, 1999.

DUNNING, J. H. *A rose by any other name....? FDI theory in retrospect and prospect*. Notes for paper to be present at 25th annual conference of the ISEG, 2000. Disponível em: <http://www.jvi.org/uploads/tx_abaeasydownloads/DUNNING_FDI%20theory%20in%20retr ospect%20and%20prospect.pdf>. Acesso em: 01/08/2012.

DUNNING, J. H. *The eclectic paradigm of international production: a personal perspective*. In: PITELIS, C. N.; SUGDEN, R. (Ed.). *The nature of transnational firm*. London: Routledge, 2001a.

DUNNING, J. H. *The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future*. **International Journal of the Economics of Business**, v. 8, n. 2, pp. 173-190, 2001b.

DUNNING, J. H. *The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions*. In: DUNNING, J. H. *Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning*, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002a.

DUNNING, J. H. *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*. In: DUNNING, J. H. *Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning*, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002b.

DUNNING, J. H. *The changing dynamics of international production: an economic and strategic approach*. In: DUNNING, J. H. *Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning*, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002c.

DUNNING, J. H. *Towards an interdisciplinary explanation of international production*. In: DUNNING, J. H. ***Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning***, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002d.

DUNNING, J. H. *The challenge of electronic markets for international business theory*. In: DUNNING, J. H. ***Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning***, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002e.

DUNNING, J. H. *Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*. In: DUNNING, J. H. ***Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning***, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002f.

DUNNING, J. H. *Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism*. In: DUNNING, J. H. ***Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning***, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002g.

DUNNING, J. H. *Relational assets, networks and international business activity*. In: DUNNING, J. H. ***Theories and paradigms of international business activity: the selected essays of John H. Dunning***, Volume I. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002h.

DUNNING, J. H. *Business analytic approach to governments and globalization*. In: DUNNING, J. H. (Ed.). ***Governments, globalization, and international business***. Oxford: Oxford University Press, 2003.

DUNNING, J. H.; LUNDAN, S. M. ***Multinational enterprises and the global economy***. 2. ed. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

DUNNING, J. H.; NARULA, R. (Ed.). ***Foreign direct investment and governments***. London: Routledge, 1996.

DUNNING, J. H.; RUGMAN, A. M. *The influence of Hymers's dissertation on the theory of foreign direct investment*. **The American Economic Review**, v. 75, n. 2, pp. 228-232, 1985.

DUNNING, J. H.; DILYARD, J. *Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment*. **Transnational Corporations**, v. 8, n. 1, pp. 1-52, 1999.

ELANGO, B.; PATTNAIK, C. *Building capabilities for international operations through networks: a study of indian firms*. **Journal of International Business Studies**, v. 38, n. 4, pp. 541-555, 2007.

ELLIS, P. D. *Social ties and foreign market entry*. **Journal of International Business Studies**, v. 31, n. 3, pp. 1-31, 2000.

ESTADO DE SÃO PAULO. As escolhas do BNDES. **Jornal Estado de São Paulo, Opinião**, 23/07/2010. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,as-escolhas-do-bndes,584962,0.htm>>. Acesso em: 29/12/2013.

ESTADO DE SÃO PAULO. BNDES decide abandonar a política de criação de ‘campeãs nacionais’. **Jornal Estado de São Paulo, Economia e Negócios**, 22/04/2013. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia-geral,bndes-decide-abandonar-a-politica-de-criacao-de-campeas-nacionais,151356,0.htm>>. Acesso em: 02/01/2014.

FAYOL, H. **Administração industrial e geral**: previsão, organização, comando, coordenação e controle. 10 ed. São Paulo: Atlas, 1994.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO – FIESP. **Análise quantitativa de negociações internacionais** – relatório do projeto. São Paulo: FIESP, 2011.

FERDOWS, K. *Making the most of your foreign factories*. **Harvard Business Review**, march, pp. 73-88, 1997.

FLEURY, A. (Org.). **Gestão empresarial para a internacionalização das empresas brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2010.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. A evolução dos sistemas de produção globais e o surgimento das EMNs brasileiras. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Org.). **A ascensão das multinacionais brasileiras**: o grande salto de peso-pesados regionais a verdadeiras multinacionais. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. Internacionalização de empresas brasileiras: em busca de uma abordagem teórica para os *late movers*. In: FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. (Org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. **Multinacionais brasileiras**: competências para a internacionalização. São Paulo: FGV Editora, 2012.

FONSECA, K. C. **Os acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos e o equilíbrio entre investidor estrangeiro e o estado receptor de investimentos**. Florianópolis, 2007. Dissertação (Mestrado em Direito). Programa de Pós-graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina.

FOSS, N. J. *Research in strategy, economics and Michael Porter*. **Journal of Management Studies**, n. 33, v. 1, pp. 1-24, 1996.

FOSS, N. J. (Ed.). **Resources, firms and strategies**. Oxford: Oxford University Press, 1997.

FRANKEL, M. *Anglo-American productivity differences – their magnitude and some causes*. **American Economic Review**, 45, pp. 94-112, 1955.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL – FDC. Internacionalização de empresas da América Latina: desafios, obstáculos e perspectivas das multinacionais emergentes. **Pesquisa Global Players II – Sumário Executivo**, 2008.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 32. Ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

FURTADO, C. Furlan lança programa Brasil Exportador. **Notícias MDIC**. Edição: 28/11/2003. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=5485>>. Acesso em: 14/11/2013.

GARDENER RESEARCH. **The world machine tool output and consumption survey**, 2013. Disponível em: https://www.gardnerweb.com/cdn/cms/uploadedFiles/2013wmtocs_SURVEY.pdf>. Acesso em: 07/01/2014.

GASPARI, E. As campeãs nacionais de desastre. **Folha de São Paulo**, 06/10/2013. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/columnas/eliogaspari/2013/10/1352536-as-campeas-nacionais-de-desastres.shtml>>. Acesso em: 02/01/2014,

GEREFFI, G. *Global value chains and international competition*. **Antitrust Bulletin**, v. 56, n. 1, pp. 37-64, 2011.

GERINGER, J. M.; BEAMISH, P. W.; daCOSTA, R. C. *Diversification strategy and internationalization for MNE performance*. **Strategic Management Journal**, v. 10, n. 2, pp. 109-119, 1989.

GHOSHAL, S.; MORAN, P. *Bad for practice: a critique of the transaction cost theory*. **The Academy of Management Review**, v. 21, n. 1, pp. 13-47, 1996.

GILLESPIE, K.; RIDDLE, L. *Export promotion organization emergence and development: a call to research*. **International Marketing Review**, v. 21, n. 4, pp. 462-473, 2004.

GILPIN, R. *Global political economy: understanding the international economic order*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

GLOBERMAN, S.; SHAPIRO, D. M. *The impact of government policies on foreign direct investment: the Canadian experience*. **Journal of International Business Studies**, v.30, n. 3, pp. 513-532, 1999.

GRIMALDI, D. S.; CARNEIRO, F. L. Avaliação de políticas públicas de promoção de exportação: uma análise de microdados para o BNDES-Exim, Proex e Drawback entre 2003 e 2007. In: ACIOLY, L.; CINTRA, M. A. M. **Inserção internacional brasileira: temas de economia internacional**. Brasília: Ipea, 2010.

GROSSE, E. *Introduction*. In: GROSSE, E. (Ed.). **International business and government relations in the 21st century**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

GUEDES, A. L. Internacionalização de empresas como política de desenvolvimento: uma abordagem de diplomacia triangular. **Revista de Administração Pública – RAP**, v. 40, n. 3, pp. 335-356, 2006.

GUIMARÃES E. P. Política de exportação brasileira para as pequenas e médias empresas. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

GUISINGER, S. *From OLI to OLMA: incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the eclectic paradigm*. **International Journal of the Economics of Business**, v. 8, n. 2, pp. 257-272, 2001.

GULATI, R. *Managing network resources: alliances, affiliations, and other relational assets*. New York: Oxford University Press, 2007.

HAGERDOORN, J. *Internationalization of companies: the evolution of organizational complexity, flexibility and networks of innovation*. **MERIT Research Memorandum 2794-008**. Maastrich: University of Maastrich, 1994.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HÅKANSSON, H. *International marketing and purchasing of industrial goods: an interaction approach*. Hampshire: John Wiley & Sons, 1982.

HAM, C.; HILL, M. *The policy process in the modern capitalism state*. New York: Harvest, 1984.

HAVILA, V.; FORSGREN, M.; HÅKANSSON, H. (Ed.). *Critical perspectives on internationalisation*. Kindlington: Pergamon (Elsevier Science), 2002.

HEIDEMANN, F. G. Do sonho do progresso às políticas de desenvolvimento. In: HEIDEMANN, F. G.; SALM, J. F. (Org.). **Políticas públicas e desenvolvimento**. Brasília: Editora UnB, 2009.

HENNART, J-F. *Emerging market multinationals and the theory of the multinational enterprise*. **Global Strategy Journal**, v. 2, n. 1, pp. 168-187, 2012.

HILAL, A.; HEMAIS, C. A. O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 7, n. 1, pp. 109-124, 2003.

HILLMAN, A.; HITT, M. A. *Corporate political strategy formulation: a model of approach, participation, and strategy decisions*. **Academy of Management Review**, v. 24, n. 4, pp. 825-842, 1999.

HILLMAN, A.; KEIM, G.; SCHULER, D. *Corporate political activity: a review and research agenda*. **Journal of Management**, v. 30, n. 6, pp. 873-857, 2004.

HM REVENUE & CUSTOMS – HMRC. Disponível em: <http://www.hmrc.gov.uk/taxtreaties/dta.htm>. Acesso em: 17/12/2013.

HOOD, N.; YOUNG, S. **The economics of multinational enterprise**. London: Longman, 1979.

HOSMER, D. W.; LEMESHOW, S. *Applied logistic regression*. New York: John Wiley & Sons, 2000.

HOWLETT, M.; RAMESH, M.; PERL, A. **Política pública**: seus ciclos e subsistemas – uma abordagem integral. Rio de Janeiro: Campus, 2013.

HYMER, S. **Empresas multinacionais**: a internacionalização do capital. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Graal, 1983.

HYMER, S. H. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press, 1976.

HWANG, H.; MAI, C. *The tariff-jumping argument and location theory*. **Review of International Economics**, v. 10, n. 2, pp. 361-368, 2002.

IACOBUCCI, D.; DUHACHEK, A. *Advancing alpha: measuring reliability with confidence*. **Journal of Consumer Psychology**, v.13, n. 4, pp. 478-487, 2003.

ILHA, F. Convite para seminário que sugere produção no exterior constrange setor calçadista gaúcho. **Jornal Zero Hora**. Edição: 15/09/2011.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – IEDI. Internacionalização de empresas brasileiras e a nova lei de tributação de lucros no exterior. **Carta IEDI n. 591**, 2013. Disponível em: http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_591.html . Acesso em: 26/12/2013.

INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS APLICADAS – IPEA. Internacionalização de empresas: experiências internacionais selecionadas. **Comunicados do Ipea**, n. 150, 2012.

INTERNATIONAL CENTRE FOR SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES – ICSID. *ICSID Database of bilateral investment treaties*. Disponível em: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDPublicationsRH&actionVal=ViewBilateral&reqFrom=Main> . Acesso em: 26/12/2013.

JARAMILLO, C. *The basic functions of national trade promotion organization*. **International Trade Forum**, n. 3, jul-sep, 1992.

JAVIDAN, M.; STEERS, R.; HITT, M. (Ed.). *The global mindset: advances in international management*. Oxford: Elsevier/JAI, 2007.

JEANNET, J.; HENNESSEY, H. D. *Global marketing strategies*. 4. ed. Boston: Houghton Mifflin, 1998.

JENSEN, N. *Nation-states and the multinational corporation: a political economy of foreign direct investment*. Princeton: Princeton University Press, 2006.

JENSEN, N. *Political risk, democratic institutions, and foreign direct investment*. **The Journal of Politics**, v. 70, n. 4, pp. 1040-1052, 2008.

JOHANSON, J.; WEIDERSHEIM-PAUL, F. *The internationalization of the firm: four Swedish cases*. **Journal of Management Studies**, v. 12, n. 3, pp. 305-322, 1975.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. *The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitments*. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, pp. 23-32, 1977.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. *The mechanism of internationalisation*. **International Marketing Review**, v. 7, n. 4, pp. 11-24, 1990.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. *Building a model of firm internationalisation*. In: BLOMSTERMO, A.; SHARMA, D. D. (Ed.). **Learning in the internationalisation process of firms**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2003.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. *Commitment and opportunity development in the internationalization process: a note on the Uppsala Internationalization Process Model*. **Management International Review**, v. 42, n. 2, p. 165-178, 2006.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. *The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership*. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 9, pp. 1411-1431, 2009.

JONES, M. V. *The internationalization of small high-technology firms*. **Journal of International Marketing**, v. 7, n. 4, pp. 15-41, 1999.

JONES, M. V.; COVIELLO, N. E. *Internationalisation: conceptualising an entrepreneurial process of behaviour in time*. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n. 3, pp. 284-303, 2005.

JUNIOR, C. Coutinho defende a formação de grandes grupos nacionais. **Folha Online**, 29/04/2008.

KELLY, P. F. *The geographies and politics of globalization*. **Progress in Human Geography**, n. 23, pp. 379-400, 1999.

KINDLEBERGER, C. P. *American business abroad*. New Haven: Yale University Press, 1969.

KITAHARA, J. R.; COELHO, D. B.; FELDMANN, P. R. Economia global e internacionalização de empresas: uma proposta de tipologia de empresas internacionalizadas. In: SEMINÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO – SEMEAD, 13, 2010, São Paulo. **SemeAd**, 2010.

KNICKERBOCKER, F. T. *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1973.

KOGUT, B. *Designing global strategies : comparative and competitive value-added chains*. **Sloan Management Review**, v. 26, n. 4, pp. 15-28, 1985.

KOTABE, M.; CZINKOTA, M. R. *State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis*. **Journal of International Business Studies**, v. 23, n. 4, pp. 637-658, 1992.

KRÜGER, J. *Productivity and structural change: a review of literature*. **Journal of Economic Surveys**, v. 22, n. 2, pp. 330-363, 2008.

KRUGMAN, P. *Making sense of the competitive debate*. **Oxford Review of Economic Policy**, v. 13, n. 3, pp. 17-25, 1996.

KUHN, T. S. *The structure of scientific revolutions*. Chicago: Chicago University Press, 1962.

KUMPE, T.; BOLWJIN, P. T. *Toward the innovative firm: challenge for research and development management*. **Research Technology Management**, v. 37, n. 1, pp. 38-44, 1994.

LACERDA, A. C. *et al.* **Economia brasileira**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

LAFER, C. **A OMC e a regulamentação do comércio internacional: uma visão brasileira**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

LAGO, L. A. C.; ALMEIDA, F. L.; LIMA, B. M. F. A indústria brasileira de bens de capital: origens, situação recente e perspectivas. **Estudos Especiais IBRE**, n. 1, 1979.

LAWLESS, M. *Geography and firms exports: new evidence on the nature of sunk costs*. **Review of World Economics**, v. 146, n. 4, pp. 691-707, 2010.

LEDERMAN, D.; OLARREGA, M.; PAYTON, L. *Export promotion agencies: what works and what doesn't*. **World Bank Policy Research Working Paper**, n. 4044, 2006.

LEMOIS, F. L. *A political view on the internationalization process*. Uppsala, 2013. Dissertation (Doctor of Philosophy). Uppsala University.

LEVINE, R. *Financial development and economic growth: views and agenda*. **Journal of Economic Issues**, v. 35, n. 2, pp. 688-726, 1997.

LEVY, P. M.; NONNENBERG, M. J. B.; COSTA, K. P. O desenvolvimento da China e da Índia – lições e implicações para o Brasil. In: BARROS, O.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **Brasil globalizado: o Brasil em um mundo surpreendente**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

LEWIS, R. J. *Foreword*. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990b.

LIMA, D.; OLIVEIRA, K. Mantega diz que o governo não vai adotar barreiras a investimentos estrangeiros diretos. **Agência Brasil**, 01/03/2012. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/noticia/2012-03-01/mantega-diz-que-governo-nao-vai-adotar-barreiras-investimentos-estrangeiros-diretos>>. Acesso em: 27/11/2013.

LOASBY, B. J. *Hypothesis and paradigm in theory of the firm*. **Economic Journal**, n. 81, pp. 863-885, 1971.

LUO, Y.; TUNG, R. L. *International expansion of emerging markets enterprises: a springboard perspective*. **Journal of International Business Studies**, v. 38, n. 4, pp. 481-198, 2007.

LUOSTARINEN, R. *Internationalization of Finnish firms and their response to global challenges*. **Research for Action/UNU-WIDER**, v. 18, 1994. Disponível em: <http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/rfa-18/>. Acesso em: 23/08/2013.

MACHADO, S. R. M. **A internacionalização da empresa brasileira de 1980 aos anos 2000: a atuação do aparelho de estado no processo de inserção internacional**. Porto Alegre, 2011. Tese (Doutorado em História). Programa de Pós-graduação em História da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

MAGACHO, G. R. **A indústria de bens de capital no Brasil: restrição externa e dependência tecnológica no ciclo de crescimento recente**. Campinas, 2012. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas). Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

MAJOCCHI, A.; BACCHIOCCHI, E.; MAYRHOFER, U. *Firm size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationship*. **International Business Review**, v. 14, n. 6, pp. 719-738, 2005.

MALHOTRA, N.; HINNINGS, C. R. B. *An organizational model for understanding internationalization processes*. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 2, pp. 330-349, 2010.

MARCELINO JUNIOR, A. **O investimento direto estrangeiro no Brasil e o direito tributário internacional**. Franca, 2006. Dissertação (Mestrado em Direito). Faculdade de História, Direito e Serviço Social da Universidade Estadual Paulista, Campus Franca.

MARKWALD, R.; PUGA, F. P. Focando a política de promoção de exportações. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

MARSON, M. M. **Origens e evolução da indústria de máquinas e equipamentos em São Paulo, 1870 - 1960**. São Paulo, 2012. Tese (Doutorado em Economia). Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

MASIERO, G.; COELHO, D. B. A política industrial chinesa como determinante da estratégia *going global*. **Revista de Economia Política**, v. 34, n. 1, 2014. No prelo.

MELIN, L. *Internationalization as a strategy process*. **Strategic Management Journal**, v. 13, Special Issue, pp. 99-118, 1992.

MELLO, A. S. M. A política industrial para o setor de bens de capital. In: MDIC/STI. **O futuro da indústria de bens de capital: a perspectiva do Brasil**. Brasília: MDIC/STI, 2004.

MELO, P. Prefácio. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Org.). **A ascensão das multinacionais brasileiras: o grande salto de peso-pesados regionais a verdadeiras multinacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MELO, P. L. R. **Internacionalização das redes de franquias brasileiras**: uma análise organizacional e institucional. São Paulo, 2012. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

MENEZES, N. B. **Inserção internacional do Brasil**: uma análise da política governamental de incentivo à internacionalização de empresas (1997-2005). Porto Alegre, 2010. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

MERTERS, D. M. *Research methods in education and psychology: integrating diversity with quantitative and qualitative approaches*. Thousand Oaks: Sage, 1998.

MILNER, H. V.; KEOHANE, R. O. *Internationalization and domestic politics: an introduction*. In: KEOHANE, R. O.; MILNER, H. V. (Ed.). *Internationalization and domestic politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES – MRE. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br>>. Acesso em: 15/11/2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. **Balança comercial brasileira**: dados consolidados – janeiro/dezembro 2006. Brasília: MDIC, 2007.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. **Estratégia brasileira de exportação 2008-2010**. Brasília: MDIC, 2008. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1220468182.pdf>. Acesso em: 18/11/2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. **Balança comercial brasileira**: dados consolidados – janeiro/dezembro 2012. Brasília: MDIC, 2013a.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 25/11/2013.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO – MINPLAN. Programa de Ação Econômica do Governo 1964-1966 *apud* PINHEIRO, A. C. *et al.* Incentivos fiscais e creditícios às exportações brasileiras: resultados setoriais para o período 1980-91. **Texto para Discussão IPEA**, n. 300, 1993. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0300.pdf>. Acesso em: 23/11/2013.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – MTE. **Informe**: informações gerenciais do Programa de Geração de Emprego e Renda – Edição de Agosto de 2012. Brasília: MTE, 2012. Disponível em: <ftp://ftpdtp.mte.gov.br/pub/proger/06_INFORME_PROGER_AGOSTO_DE_2012.pdf>. Acesso em: 23/12/2013.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – MTE. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 23/12/2013.

MOISÉS, C. P. **Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros.** São Paulo: Oliveira Mendes, 1998.

MOREIRA, S. V.; SANTOS, A. F. Políticas públicas de exportação: o caso PROEX. **Texto para Discussão - Ipea**, n. 836, 2001.

MOREIRA, S. V.; TOMICH, F.; RODRIGUES, M. G. Proex e BNDES-Exim: construindo o futuro. **Texto para Discussão - Ipea**, n. 1156, 2006.

MUSACCHIO, A.; LAZZARINI, S. G. Leviathan in business: varieties of state capitalism and their implications for economic performance. **Paper for discussion**, 2013. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2070942>>. Acesso em: 01/02/2014.

NAGEL, S. S. **Handbook of public policy evaluation.** Thousand Oaks: Sage Publications, 2002.

NEUMANN, R. W.; HEMAIS, C. A. Produção internacional e comportamento organizacional no processo de internacionalização: podem as teorias explicar o comércio internacional: *In*: HEMAIS, C. A. (Org.). **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma.** Rio de Janeiro: MAUAD, 2005.

NOLAN, P. **China and the global economy: national champions, industrial policy, and the big business revolution.** New York: Palgrave, 2001.

NÚCLEO DE ECONOMIA INDUSTRIAL E DA TECNOLOGIA – NEIT *et al.* Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Cadeias de Bens de Capital. **Nota Técnica Final**, 2002. Disponível em: <http://www.redmercosur.org/iepcim/RED_MERCOSUR/biblioteca/ESTUDOS_BRASIL/BRA_21.pdf>. Acesso em: 04/01/2014.

OH, H.; LABIANCA, G.; CHUNG, M. *A multilevel model of group social capital.* **Academy of Management Review**, v. 31, n. 3, pp. 569-582, 2006.

OHMAE, K. **The borderless world: power and strategy in the interlinked economy.** Nova York: Free, 1990.

OLIVEIRA JUNIOR, M. M. (Org.). **Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global.** Porto Alegre: Bookman, 2010.

OLIVEIRA JUNIOR, M. M. **Internacionalização de empresas brasileiras: o papel das subsidiárias.** São Paulo, 2009. Tese (Livre-docência em Administração) – Programa de Pós-graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

OLIVEIRA JUNIOR, M. M.; BOEHE, D.; BORINI, F. M. **Estratégia e inovação em corporações multinacionais: a transformação das subsidiárias brasileiras.** São Paulo: Saraiva, 2009.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. *Benchmark definition of foreign direct investment*. 3. ed. OECD, 1999. Disponível em: <<http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf>>. Acesso em: 04/06/2012.

O'GRADY, S.; LANE, H. *The psychic distance paradox*. **Journal of International Business**, v. 27, n. 2, pp. 309-317, 1996.

PACHECO, C. A.; CORDER, S. Mapeamento institucional e de medidas de política com impacto sobre a inovação produtiva e a diversificação das exportações. **Documento de Proyecto - CEPAL**, LC/W.293, 2010. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/38287/Mapeamento_institucional_medidas_politica_W_293.pdf>. Acesso em: 20/12/2013.

PACK, H; SAGGI, K. *The case for industrial policy: a critical survey*. **World Bank Policy Research Working Paper Series**, n. 3839. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/2006/01/31/000016406_20060131160754/Rendered/PDF/wps3839.pdf>. Acesso em: 29/09/2013.

PAN, Y.; TSE, D. *The hierarchical model of market entry modes*. **Journal of International Business Studies**, n. 31, v. 4, pp. 535-554, 2000.

PAVITT, K. *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory*. **Research Policy**, v. 13, pp. 343-373, 1984.

PENG, M. W. *Global strategy*. United States: Thomson, 2006.

PENG, M. W. *Global business*. Cincinnati: Cengage, 2013.

PENROSE, E. T. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Unicamp, 2006.

PENROSE, E. T. *Foreign investment and the growth of the firm*. **The Economic Journal**, v. 66, n. 262, pp. 220-235, 1956.

PESTANA, M. H.; GAGEIRO, J. N. *Análise de dados para ciências sociais: a complementariedade do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo, 2005.

PETERSEN, B.; PETERSEN, T.; SHARMA, D. D. *The role of knowledge in firm's internationalisation process: wherefrom and whereto?* In: BLOMSTERMO, A.; SHARMA, D. D. (Ed.). *Learning in the internationalisation process of firms*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2003.

PIANTO, D. M.; CHANG, L. O potencial exportador e as políticas de promoção das exportações da Apex-Brasil. In: DE NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C. P. (Org.). *As empresas brasileiras e o comércio internacional*. Brasília: Ipea, 2007.

PIETROBELLI, C.; PORTA, F.; MOORI-KOENIG, V. *Pequeñas y medianas empresas em América Latina e internacionalización: apertura, liberalización y políticas*. **Perspectivas**, v. 3, n. 2, pp. 97-162, 2005. Disponível em: <<http://publicaciones.caf.com/media/1314/138.pdf>>. Acesso em: 16/01/2014.

PINHEIRO, A. C. *et al.* Incentivos fiscais e creditícios às exportações brasileiras: resultados setoriais para o período 1980-91. **Texto para Discussão IPEA**, n. 300, 1993. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0300.pdf>. Acesso em: 23/11/2013.

PINTO, M. A. C.; *et al.* A equalização de taxas de juros como instrumento de promoção das exportações brasileiras de bens de capital para o período 1994-2005. **Estudos Especiais – BNDES**, fevereiro de 2008. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/especial/equalizacao.pdf>. Acesso em: 07/12/2013.

POIRSON, H. Economic security, private investment, and growth in developing countries. **IMF Working Paper**, W/98/4, 1998. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9804.pdf>>. Acesso em: 01/12/2013.

PORFÍRIO, R. Estratégia Brasileira de Exportação aponta macro-objetivos para o Brasil alcançar metas da PDP. **Notícias MDIC**. Edição: 03/09/2008. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/portalmDIC/sitio/sala-imprensa/aviso.php?noticia=8519>>. Acesso em: 18/11/2013.

PORTER, M. E. *Introduction and summary*. In: PORTER, M. E. (Ed.). **Competition in global industries**. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. 14. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1989.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 2006.

PORTO, M. C. L.; FLÔRES JUNIOR, R. G. **Teoria e políticas de integração na União Europeia e no Mercosul**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

RAMAMURTI, R. *What is really different about emerging market multinationals?* **Global Strategy Journal**, v. 2, n. 1, pp. 41-47, 2012.

RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Org.). **A ascensão das multinacionais brasileiras: o grande salto de peso-pesados regionais a verdadeiras multinacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL – RFB. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 29/11/2013.

REISS, D. G. **Concessão de crédito entre bancos centrais no âmbito do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos**. Brasília, 2010. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília.

REPEZZA, A. **Panorama da internacionalização das empresas brasileiras e programas de incentivo da Apex-Brasil**. Apresentação Oral. Disponível em: <<http://biblioteca.stcp.com.br:3005/copies/8456/downloads/new>>. Acesso em: 17/11/2013.

RESENDE, M. F. C.; ANDERSON, P. Mudanças estruturais na indústria brasileira de bens de capital. **Texto para Discussão – IPEA**, n. 658, 1999. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0658.pdf>. Acesso em: 05/01/2014.

REUBER, A. R.; FISCHER, E. *The influence of the management team's international experience on the internationalization behavior of SMEs*. **Journal of International Business Studies**, v. 28, n. 4, pp. 807-825, 1997.

RHINESMITH, S. H. *A manager's guide to globalization*. 2. ed. United States of America: McGraw-Hill, 1996.

RIBEIRO, F. C. F. *Born globals brasileiras*: estudo da internacionalização de empresas de base tecnológica. São Paulo, 2012. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. M. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, A. (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras**: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ROBOCK, S. H. *Political risk: identification and assessment*. **Columbia Journal of World Business**, v. 6, n. 4, pp. 6-20, 1971.

ROCHA, A.; ALMEIDA, V. Estratégia de entrada e de operações em mercados internacionais. In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Org.). **Gestão internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

ROCHA, A.; FREITAS, Y. Percepções de barreiras e desempenho de empresas exportadoras. In: HEMAIS, C. A. (Org.). **O desafio dos mercados externos**: teoria e prática na internacionalização da firma. Rio de Janeiro: MAUAD, 2005.

RODRIK, D. *Industrial policy for the twenty-first century*. **Research paper – UNIDO**. Cambridge, MA, 2004. Disponível em: <<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf>>. Acesso em: 04/06/2012.

ROOT, F. R. *Entry strategies for international markets*. New York: Lexington, 1994.

ROSSI, P.; PRATES, D. M. Crédito às exportações. **Subprojeto Mercado de Crédito Bancário - Projeto de Estudos sobre as Perspectivas da Indústria Financeira Brasileira e o Papel dos Bancos Públicos**. Campinas: FECAMP, 2009. Disponível em: <http://www.iececon.net/arquivos/Financiamento_Exportacao.pdf>. Acesso em: 22/12/2013.

ROSTAS, L. *Comparative productivity in British and American Industry*. Cambridge: Cambridge University Press, 1948.

ROZAS, D. D. **Os mecanismos financeiros de estímulo às exportações e o impacto sobre a receita das empresas no Brasil**. Porto Alegre, 2002. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

RUBIO, F. C. **A ortodoxia e heterodoxia revista em sua base: uma leitura de economia política**. São Paulo, 2012. Dissertação (Mestrado em Economia). Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas.

RUGMAN, A. M. *International diversification and the multinational enterprise*. Lexington: Lexington, 1979.

RUGMAN, A. M. *A test of internalization theory*. **Managerial and Decisions Economics**, v. 2, n. 4, pp. 211-219, 1981a.

RUGMAN, A. M. *Inside the multinationals: the economics of international markets*. London: Croom Helm, 1981b.

RÜTIMANN, A. B.; *et al.* CCR: seu papel no financiamento à infra-estrutura. **Revista do BNDES**, v. 14, n. 29, pp. 81-114, 2008.

RUZZIER, M.; KONEČNIK, M. *The internationalization strategies of SMEs: the case of the Slovenian hotel industry*. **Management**, v. 11, n. 1, pp. 17-35, 2006.

SALLY, R. *Multinational enterprises, political economy an institutional theory : domestic embeddedness in the context of internationalization*. **Review of International Political Economy**, v.1, n.1, pp.161-192, 1994.

SALLY, R. *States and firms: multinational enterprises in institutional competition*. New York: Routledge, 2000.

SANTOS, J. R. A. *Cronbach's alpha: a tool for assessing the reliability of scales*. **Journal of Extension**, v. 37, n. 2, pp. s/n, 1999.

SANTOS, G. A. G. *et al.* Carro elétrico, a revolução geopolítica e econômica do século XXI e o desenvolvimento do Brasil. **Revista OIKOS**, v. 8, n. 2, pp. 329-353, 2009. Disponível em: <<http://www.revistaoikos.org/seer/index.php/oikos/article/view/182/115>>. Acesso em: 06/01/2014.

SANTOS, A. Indústria de máquinas quer retomar exportação. **Agência de Notícias Brasil-Árabe**, 18/06/2010. Disponível em: <http://www.anba.com.br/noticia_impressao.kmf?cod=10209953&pdf=1>. Acesso em: 09/01/2014.

SBRAGIA, R; *et al.* **Inovação: como vencer esse desafio empresarial**. São Paulo: Clio Editora, 2006.

SCHMIDT, F. H. **O efeito das políticas públicas brasileiras de apoio à exportação:** implicações para o desempenho exportador das firmas em uma abordagem longitudinal. Rio de Janeiro, 2012. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

SCHMIDT, F. H.; SILVA, J. F. Apoio à exportação: evidências empíricas e desafios para futuras pesquisas. **Texto para Discussão - IPEA**, n. 1785. Brasília/Rio de Janeiro: IPEA, 2012.

SCHOUERI, L. E. Globalização, investimentos e tributação: desafios da concorrência internacional ao sistema tributário brasileiro. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 113, pp. 6-13, 2012.

SCHULER, D.; REHBEIN, K.; CRAMER, R. *Pursuing strategic advantage through political means : a multivariate approach*. **Academy of Management Journal**, v. 45, n. 4, pp. 659-672, 2002.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, democracia e socialismo**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico. São Paulo: Abril, 1982.

SECCHI, L. **Políticas públicas:** conceitos, esquema de análise, casos práticos. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DA FAZENDA – SAIN/MF. **Prestação de contas ordinárias anual** – relatório de gestão do exercício de 2008. Brasília, 2009. Disponível em: <<http://www1.fazenda.gov.br/sain/transparencia/prestacao/RG-FGE-2008.pdf>>. Acesso em: 07/12/2013.

SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DA FAZENDA – SAIN/MF. **Prestação de contas ordinárias anual** – relatório de gestão do exercício de 2009. Brasília, 2010. Disponível em: <<http://www1.fazenda.gov.br/sain/transparencia/prestacao/RG-FGE-2009.pdf>>. Acesso em: 07/12/2013.

SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DA FAZENDA – SAIN/MF. **Prestação de contas ordinárias anual** – relatório de gestão do exercício de 2010. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www1.fazenda.gov.br/sain/transparencia/prestacao/RG-FGE-2010.pdf>> . Acesso em: 07/12/2013.

SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DA FAZENDA – SAIN/MF. **Prestação de contas ordinárias anual** – relatório de gestão do exercício de 2011. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www1.fazenda.gov.br/sain/transparencia/prestacao/Relat%C3%B3rio%20de%20Gest%C3%A3o%202011-FGE-vsFinal.pdf>>. Acesso em: 07/12/2013.

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR – SECEX. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 18/11/2013.

SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO – SBCE. Disponível em: <http://www.sbce.com.br>. Acesso em: 06/12/2013.

SEIFERT JUNIOR, R. E. *Meaningful internationalization: a study among the leaders of Brazilian smaller enterprises*. Birmingham, UK, 2010. Tese (Doutorado em Administração). Birmingham Business School, University of Birmingham.

SENNES, R.; MENDES, R. C. Políticas públicas e as multinacionais brasileiras. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Org.). **A ascensão das multinacionais brasileiras: o grande salto de peso-pesados regionais a verdadeiras multinacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

SERINGHAUS, F. H. R. *The impact of government export marketing assistance*. **International Marketing Review**, v. 3, n. 2, pp. 55-66, 1986.

SERINGHAUS, F. H. R.; BOTSCHEN, G. *Cross-national comparison of export promotion services: the views of Canadian and Austrian companies*. **Journal of International Business Studies**, v. 22, n. 1, pp. 115-133, 1991.

SERVÉN, L. *Macroeconomic uncertainty and private investment in LDCs: an empirical investigation*. **World Bank**, 1998. Disponível em: <http://www.alemayehu.com/Advanced%20Macroeconomics/wps2035.pdf>. Acesso em: 01/12/2013.

SILVA, S. T.; DATHEIN, R. Formação, expansão e internacionalização de grandes grupos empresariais chineses como estratégias de desenvolvimento nacional arquitetadas pelo Estado chinês. **Texto para Discussão n. 14**, Departamento de Economia e Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012. Disponível em: http://www.ufrgs.br/decon/TD14_silva_dathein.pdf. Acesso em: 02/01/2014.

SILVEIRA, E. T. **A disciplina jurídica do investimento direto estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002.

SIMON, H. A. *Theories of bounded rationality*. In: McGUIRE, C. B.; RADNER, R. (Ed.). **Decisions and organization**. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972.

SIMON, H. A. *Models of bounded rationality*. Cambridge: MIT Press, 1983.

SINGER, T. O. *The role of export promotion in export management: the case of the Minnesota trade office*. Washington, 1990. Tese (Doutorado). George Washington University apud KOTABE, M.; CZINKOTA, M. R. *State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis*. **Journal of International Business Studies**, v. 23, n. 4, pp. 637-658, 1992.

SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA – SIDRA. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 08/01/2014.

SISTEMA DE REGISTRO DE INFORMAÇÕES DE PROMOÇÃO – SISPROM.
Disponível em: <www.sisprom.mdic.gov.br> . Acesso em: 26/11/2013.

SOETE, L. *From industrial to innovation policy*. **Journal of Industrial, Competition and Trade**, v.7, pp. 273-284, 2007.

SOUSA, F. F.; LEMOS, F. F. *Complexity and independency in firm's internationalization: when the state become the partner*. **International Journal of Business Environment**, n. 2, v. 4, pp. 485-504, 2009.

SOUZA, C. Políticas públicas: uma revisão de literatura. **Sociologias**, ano 8, n. 16, pp. 20-45, 2006.

STAKE, R. E. *Case studies*. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. (Eds.). **Handbook of qualitative research**. 2 ed. Thousand Oaks: Sage, 2000.

STASAVAGE, D. *Private investment and political institutions*. **Economics and Politics**, v. 14. N. 1, pp. 41-63, 2002.

STINCHCOMBE, A. L. *Social structures and organizations*. In: MARCH, J. G. (Ed.). **Handbook of organizations**. Chicago: Rand McNally, 1965.

STOPFORD, J. M. *The growing interdependence between transnational corporations and governments*. In: BUCKLEY, P. J.; GHOURI, P. (Eds.). **The global challenge for multinational enterprises: managing increasing interdependence**. Oxford: Elsevier Science, 1999.

STOPFORD, J. M. *Implications for national governments*. In: DUNNING, J. H. (Ed.). **Governments, globalization, and international business**. Oxford: Oxford University Press, 2003.

STOPFORD, J.; STRANGE, S.; HENLEY, J. S. **Rival states, rival firms: competition for world market shares**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

STRANGE, S. **States and markets**. 2. ed. London: Pinter, 1994.

STRANGE, S. **The retreat of the state**. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

STRANGE, S. *States, firms, and diplomacy*. In: FRIEDEN, J. A.; LAKE, D. A. (Ed.). **International political economy: perspectives in global power wealth**. 4. ed. Boston: Routledge, 2000.

STRODOMSKYTE, I.; XIN, D.; HAUGE, S. **All you need is trust – to overcome the liability of newness by forming alliances**. Oslo: University of Oslo, 2012. Disponível em: <<https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/12893/DaiHaugeStrodomskyte.pdf?sequence=3>>. Acesso em: 08/12/2013.

SUTHERLAND, D. *China's 'national team' of enterprise groups: how has it performed?* **China Policy Institute, University of Nottingham, Discussion Paper n. 23**, july, 2007. Disponível em : <<http://www.nottingham.ac.uk/cpi/documents/discussion-papers/discussion-paper-23-china-national-team-groups.pdf>>. Acesso em : 02/01/2014.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política industrial e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v.26, n.2, pp.163-185, 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v26n2/a01v26n2.pdf>>. Acesso em: 06/01/2014.

SWEDENBORG, B. *The multinational operations of Swedish firms: an analysis of determinants effects*. Stockholm: The Industrial Institute for Economic and Social Research, 1979.

TEECE, D. J. *Multinational enterprise, internal governance, and industrial organization*. **American Economic Review**, v. 75, n. 2, pp. 233-238, 1985.

TEECE, D. J. *Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy*. **Research Policy**, v. 15, n. 1, pp. 285-305, 1986a.

TEECE, D. J. *Transactions costs economics and the multinational enterprise: an assessment*. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 7, n. 1, p. 21-45, 1986b.

TEIXEIRA, A. G. A internacionalização de empresas brasileiras e o papel do estado. **XVIII Fórum Nacional – INAE**, 2006. Disponível em: <http://forumnacional.org.br/trf_arq.php?cod=EP01600>. Acesso em: 04/06/2012.

THORTENSEN, V. H. **O setor de bens de capital, o estado produtor e o estado planejador: conflito ou cooperação?** São Paulo, 1980. Tese (Doutorado em Administração de Empresas). Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/10779?show=full>>. Acesso em: 06/01/2014.

TORRES, S. D. A.; CARVALHO, M. E.; TORRES FILHO, E. T. Exportações brasileiras de bens de capital: desempenho nos anos recentes. **Revista BNDES**, v. 1, n. 1, pp. 37-50, 1994. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev102.pdf>. Acesso em: 05/01/2014.

TORRES FILHO, E. T.; PUGA, F. Exportações brasileiras: um cenário pós-crise internacional. In: GIAMBIAGI, F.; BARROS, O. (Org.). **Brasil pós-crise: agenda para a próxima década**. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

TURNBULL, P. W.; VALLA, P. J. *Strategies for international industrial marketing*. London: Croom Helm, 1986.

UNCTADSTAT. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 08/11/2013.

UNITED NATIONS – UN. *Multinational corporations in world development*. New York, 1973.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *FDI from developing transition economies: implications for development*. **World investment report 2006**. Geneva: ONU, 2006.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *TNCs and the internationalization of R&D*. **World investment report 2005**. Geneva: ONU, 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *The entry into force of bilateral investment treaties (BITs)*, **IIA Monitor**, n. 3, 2006. Disponível em: <<http://bit.escwa.org.lb/CMSPages/GetFile.aspx?nodeguid=6f33da83-a49d-48fb-8c0d-a6eec1a0b62e>>. Acesso em: 16/12/2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *Transnational corporations, and infrastructure challenge*. **World investment report 2008**. Geneva: ONU, 2008.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *Recent developments in international investment agreements (2008 - june 2009)*. **IIA Monitor**, n. 3, 2009. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/webdiaeia20098_en.pdf>. Acesso em: 27/12/2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. Disponível em: <<http://www.unctad.org>>. Acesso em: 27/12/2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *Towards a new generation of international investment policies: UNCTAD's fresh approach to multilateral investment policy-making*, **IIA Issues Note**, n. 5, july, 2013. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d6_en.pdf>. Acesso em: 26/12/2013.

UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION – UNIDO. *Alliances and joint ventures : patterns of internationalization for developing countries enterprises*. Part One. Austria: Vienna, 2006.

VALOR ECONÔMICO. Governo é contra reestatizar setores da economia, diz Dilma. **Jornal Valor Econômico**, 24/09/2007.

VALOR ECONÔMICO. Coutinho sugere consolidação do setor siderúrgico. **Jornal Valor Econômico**, 22/09/2009.

VALOR ECONÔMICO. Presença global: empresas avançam no exterior. **Revista Multinacionais Brasileiras**, ano 4, n. 4, 2011.

VEIGA, P. M. O viés antiexportador: mais além da política comercial. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

VEIGA, P. M. Acordos para evitar a dupla tributação: a especificidade brasileira. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 113, pp. 26-33, 2012.

VEIGA, P. M.; IGLESIAS, R. M. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

VEIGA, P. M.; IGLESIAS, R. M. Políticas de incentivo às exportações no Brasil entre 1964 e 2002: resenha de estudos selecionados, **Temas de Economia Internacional da Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda [SAIN/MF]**, n. 2, 2003.

VEIGA, P. M.; RIOS, S. P. O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas. **Serie Comercio Internacional**, n. 82, Julio, 2007. Disponível em: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/30045/S82CI_L2776e_P_Oregionalismo_pos_liberal_America_do_Sul.pdf. Acesso em: 27/12/2013.

VERDIN, P.; HECK, N. V. *From local champions to global masters: a strategic perspective on managing internationalization*. New York: Palgrave, 2001.

VERMULM, R. O setor de bens de capital. In: SCHWARTZMAN, S. **Ciência e tecnologia no Brasil: política industrial, mercado de trabalho e instituições de apoio**. Rio de Janeiro: FGV, 1995. Disponível em: <http://www.schwartzman.org.br/simon/scipol/pdf/vermulm.pdf>. Acesso em: 07/01/2014.

VERMULM, R. A indústria de bens de capital seriados. **Documento CEPAL, LC/BRS/R.147**, 2003. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/21524/LCBRS147RobertoVermulm.pdf>. Acesso em: 06/01/2014.

VERNON, R. *International investment and international trade in the product cycle*. **Quarterly Journal of Economics**, v. 80, n. 2, pp. 190-207, 1966.

VERNON, R. *The product cycle hypothesis in a new international environment*. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, v. 41, n. 4, pp. 255-268, 1979.

VERNON, R. *In the hurricane's eye: the troubled prospects of multinational enterprises*. Boston: Harvard University Press, 1998.

VIETOR, R. H. K. *How countries compete: strategy, structure, and government in the global economy*. Boston: HBS Press, 2007.

VOGEL, K. *Double tax treaties and their interpretation*. **Berkeley Journal of International Law**, v. 4, n. 1, pp. 1-85, 1986.

WADE, R. H. *Globalization and its limits: reports of the death of the national economy are greatly exaggerated*. In: BERGER, S.; DORE, R. (Eds.). **National diversity and global capitalism**. Ithaca: Cornell University Press, 1996.

WADE, R. H. *After crisis: industrial policy and development state in low-income countries*. **Global Policy**, v.1, n.2, pp.150-161, 2010.

WANG, C. et al. *Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging countries*. **Journal of International Business**, v. 43, pp. 655-676, 2012.

WEISFELDER, C. J. *Internationalization and the multinational enterprise: development of a research tradition*. In: AXINN, C.; MATTHYSSENS, P. (Eds.). ***Reassessing the internationalization of the firm***. Amsterdam: JAI, 2001.

WELCH, L. S.; LUOSTARINEN, R. *Internationalization: evolution of a concept*. In: BUCKLEY, P. J.; GHOURI, P. N. (Eds.). ***The internationalization of the firm***. Oxford: Thomson, 1999.

WESTHEAD, P.; WRIGHT, M.; UCBASARAN, D. *The internationalization of new and small firms: a resource-based view*. **Journal of Business Venturing**, v. 16, n. 4, pp. 333-358, 2001.

WILLIAMSON, O. E. ***Mercados y jerarquías: su análisis y su implicaciones antitrust***. México: Fondo de cultura económica, 1991.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. *The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*. **World Trade Report 2011**, 2011. Disponível em: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf>. Acesso em: 27/12/2013.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 27/12/2013.

YEUNG, H. W. *Capital, state and space: contesting the borderless world*. **Transactions of the Institute of British Geographers**, v. 23, n. 3, pp. 291-309, 1998.

APÊNDICES

APÊNDICE I

MAPEAMENTO DO NÍVEL DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA

Prezado(a) associado(a),

A Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), em parceria com a Diretoria de Mercado Externo da ABIMAQ, está realizando um estudo conjunto com objetivo de mapear o comportamento estratégico e o nível de internacionalização da indústria brasileira de máquinas e equipamentos, em particular o papel das políticas governamentais no apoio e suporte a esse processo.

Para isso, solicitamos a sua especial e valorizada atenção e gentileza em responder ao questionário da pesquisa, cujos resultados constituirão banco de dados fundamental para as análises e, futuramente, elaboração de estratégias conjuntas entre a ABIMAQ, suas associadas e o governo brasileiro, em especial nas ações do *Brazil Machinery Solutions*, em parceria com a APEX-BRASIL.

Ressaltamos que o questionário é de **preenchimento on-line**, com **questões diretas** e tempo de resposta de aproximadamente 15 minutos, sendo o **anonimato da empresa garantido**, uma vez que os resultados só serão apresentados setorialmente.

Tanto a elaboração quanto a condução da pesquisa e de suas análises compõem os estudos do doutoramento do Prof. Ms. Diego Bonaldo Coelho, sob orientação do Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Junior, no âmbito do Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (PPGA-FEA/USP); sendo a apresentação dos resultados divulgada e disponibilizada posteriormente a todos os associados interessados.

Para efeitos de tabulação, pedimos a atenção, disponibilidade e gentileza que respondam ao questionário até o dia 01/12/2013

Para acessar o link do questionário [clique aqui](#).

Em caso de dúvida, entre em contato, por favor, com prof. Diego Coelho, podendo ser pelo e-mail dcoelho@usp.br ou telefone (11) 99316-5664.

Agradecemos imensamente a sua colaboração,

Prof. Ms. Diego Bonaldo Coelho (FEA/USP)

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Jr (FEA/USP)

Klaus Curt Müller (Diretor Executivo de Mercado Externo - ABIMAQ)

APÊNDICE II

Pesquisa FEA-USP/ABIMAQ - Internacionalização das empresas brasileiras de bens de capital

Prezada respondente, prezado respondente,

Primeiramente, a Universidade de São Paulo (USP) e a ABIMAQ agradecem imensamente a sua disponibilidade e atenção para responder a este questionário.

Seu tempo é extremamente apreciado.

O questionário é formado por cinco seções e tomará menos de 15 minutos para o seu preenchimento e conclusão.

Pedimos a gentileza que se certifique de responder a todas as questões, até à conclusão, pois somente desta forma as informações poderão ser consideradas válidas.

Recordamos que todas as informações são confidenciais. Os dados declarados serão apresentados e analisados somente de maneira agregada setorialmente, sem a identificação da empresa.

Em caso de dúvidas, entre em contato, por favor, com Diego Coelho (dcoelho@usp.br).

Muito obrigado pela colaboração,

Prof. Ms. Diego Bonaldo Coelho (FEA/USP)

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Junior (FEA/USP)

Klaus Curt Müller (Diretor Executivo de Mercado Externo - ABIMAQ)

Qualificação

Atenção!

Para avançar ou retornar durante o preenchimento do questionário, sempre utilize os botões RETORNAR e AVANÇAR posicionados ao final da página.

Ao final do questionário, utilize o botão SUBMETER!

1) Qual é a principal câmara setorial da ABIMAQ à qual a sua empresa pertence?*

- ☐ CSAG
- ☐ CSBM
- ☐ CSCM
- ☐ CSEI
- ☐ CSEN
- ☐ CSFEI
- ☐ CSFM
- ☐ CSGIN
- ☐ CSHPA
- ☐ CSMAIP
- ☐ CSMAM
- ☐ CSMAT
- ☐ CSMEG
- ☐ CSMEM
- ☐ CSMF
- ☐ CSMIA
- ☐ CSMIAFRI

- ☐ CSMGG
- ☐ CSMR
- ☐ CSPEP
- ☐ CSQI
- ☐ CSTM
- ☐ CSVED
- ☐ CSVI
- ☐ SINDESAM
- ☐ GTGUINDASTES
- ☐ GT-MLIMP

Observação:

As Câmaras Setoriais são grupos de fabricantes nacionais associados à ABIMAQ, segundo a natureza, o tipo e a aplicação dos produtos por eles fabricados. Tendo em vista que os associados podem integrar mais de uma Câmara, selecione na questão acima, por favor, aquela que é considerada a principal.

Na dúvida, consulte, abaixo, quais são as Câmaras:

CSAG - Câmara Setorial de Ar Comprimido e Gases
 CSBM - Câmara Setorial de Bombas e Motobombas
 CSCM - Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Cimento e Mineração
 CSEI - Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação
 CSEN - Câmara Setorial de Equipamentos Navais e de Offshore
 CSFEI - Câmara Setorial de Fornos e Estufas Industriais
 CSFM - Câmara Setorial de Ferramentarias e Modelações
 CSGIN - Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica
 CSHPA - Câmara Setorial de Equipamentos Hidráulicos, Pneumáticos e Automação Industrial
 CSMAIP - Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para Indústria do Plástico
 CSMAM - Câmara Setorial de Equipamentos para Movimentação e Armazenagem de Materiais
 CSMAT - Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios Têxteis
 CSMEG - Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos Gráficos
 CSMEM - Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Madeira
 CSMF - Câmara Setorial de Máquinas - Ferramenta e Sistemas Integrados de Manufatura
 CSMIA - Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas
 CSMIAFRI - Câmara Setorial de Máquinas para a Indústria Alimentícia, Farmacêutica e Refrigeração Industrial
 CSMGG - Câmara Setorial de Motores e Grupo Geradores
 CSMR - Câmara Setorial de Máquinas Rodoviárias
 CSPEP - Câmara Setorial de Projetos e Equipamentos Pesados
 CSQI - Câmara Setorial de Máquinas, Equipamentos e Instrumentos para Controle de Qualidade, Ensaio e Medição
 CSTM - Câmara Setorial de Transmissão Mecânica
 CSVED - Câmara Setorial dos Fabricantes de Vedações
 CSVI - Câmara Setorial de Válvulas Industriais
 SINDESAM - Sindicato Nacional das Indústrias de Equipamentos para Saneamento Básico e Ambiental
 GTGUINDASTES - Grupo de Trabalho de Guindastes
 GT-MLIMP - Grupo de Trabalho de Máquinas e Equipamentos para Limpeza

Qualificação

2) Qual foi o ano de fundação e início das operações da empresa?

3) Qual foi a origem do capital utilizado para fundação da empresa?

- ☐ Nacional
- ☐ Estrangeira

4) Atualmente, qual origem de capital é majoritária na empresa?*

- ☐ Nacional
 - ☐ Estrangeira
-

Qualificação

5) Qual foi o número médio de funcionários da empresa nos últimos três anos?*

- ☐ Até 10 funcionários
☐ Entre 11 e 40 funcionários
☐ Entre 41 e 200 funcionários
☐ Acima de 200 funcionários

6) Qual foi a receita operacional bruta anual média da empresa nos últimos três anos?

- ☐ Menor ou igual a R\$2,4 milhões
☐ Maior que R\$2,4 milhões e menor ou igual a R\$16 milhões
☐ Maior que R\$16 milhões e menor ou igual a R\$90 milhões
☐ Maior que R\$90 milhões e menor ou igual a R\$300 milhões
☐ Maior que R\$300 milhões

7) Qual foi o valor médio exportado pela empresa nos últimos três anos?*

- ☐ A empresa não exporta
☐ Até US\$400 mil
☐ Até US\$3,5 milhões
☐ Até US\$20 milhões
☐ Acima de US\$20 milhões

Qualificação

8) A empresa faz parte de outra entidade de classe (sindicato/associação)?

- ☐ Sim
☐ Não

9) A empresa está situada em:

- ☐ Parque tecnológico
☐ APL (Arranjo Produtivo Local)
☐ Incubadora
☐ Pólo tecnológico
☐ Cluster
☐ Nenhuma das opções acima

10) A empresa participa do Projeto Setorial (PS) Brazil Machinery Solutions da ABIMAQ/APEX-BRASIL?*

- ☐ Sim
☐ Não

Qualificação

11) A empresa está envolvida em negócios internacionais (exportação; importação; contratos internacionais; investimento direto)? *

- ☐ Sim
☐ Não

Inserção comercial - exportação

12) A empresa exporta?*

- ☐ Sim
☐ Não

Inserção comercial

13) Quais são os canais de comercialização utilizados na exportação? *

- ☐ Exportação direta (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Exportação indireta (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Exportação por meio de consórcios de comercialização (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)

14) Em que ano a empresa iniciou a sua primeira operação de exportação (independentemente da modalidade)?

15) Para quantos países a empresa exporta atualmente?

Inserção comercial - importação

16) A empresa importa?*

- ☐ Sim
- ☐ Não

Inserção comercial - importação

17) Quais são os canais de aquisição utilizados na importação?*

- ☐ Importação direta de bens finais (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Importação indireta de bens finais (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Importação direta de insumos, matérias-primas e/ou componentes (sem intermediários, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Importação indireta de insumos, matérias-primas e/ou componentes (com a utilização de intermediários no Brasil, tais como comerciais/tradings)
- ☐ Importação de bens finais por meio de consórcios de comercialização (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)
- ☐ Importação de insumos, matérias-primas e/ou componentes por meio de consórcios de comercialização de (integra uma Pessoa Jurídica constituída na forma de associação de empresas para redução de custos logísticos, aduaneiros etc.)

18) Em que ano a empresa iniciou a sua primeira operação de importação (independentemente da modalidade)?

19) De quantos países a empresa importa atualmente?

Inserção contratual

20) A empresa estabelece contratos com empresa(s) no exterior (licenciamentos; franquias; contratos de produção; alianças estratégicas; transferência de tecnologia; outros)?*

- ☐ Sim
- ☐ Não

Inserção contratual

21) Quais são os contratos estabelecidos no exterior? *

- ☐ Estabelecimento de franquias no exterior
- ☐ Licenciamentos de marcas para parceiros internacionais no exterior
- ☐ Licenciamentos de produtos para parceiros internacionais no exterior
- ☐ Contratos de transferência de tecnologia da empresa para terceiros no exterior
- ☐ Contratação de terceiros no exterior para produzir para empresa
- ☐ Alianças estratégicas com terceiros no exterior para P&D
- ☐ Alianças estratégicas com terceiros no exterior para produção

☐ Outras formas de contratos/terceirização no exterior

22) Em que ano a empresa iniciou a sua primeira operação por meio de contratos internacionais no exterior (independentemente do tipo)?

23) Em quantos países a empresa possui contratos internacionais atualmente?

Inserção contratual

24) A empresa é contratada no Brasil por empresa(s) do exterior (licenciamentos; franquias; contratos de produção; alianças estratégicas; transferência de tecnologia; outros)?* *

☐ Sim

☐ Não

Inserção contratual

25) Quais são os contratos estabelecidos com o exterior? *

☐ É uma franquia do exterior

☐ Licenciou marcas no Brasil de propriedade de empresas estrangeiras

☐ Licenciou produtos no Brasil de propriedade de empresas estrangeiras

☐ Transfere tecnologia de empresas do exterior

☐ Foi contratada no Brasil para produzir para empresas do exterior

☐ Fez alianças estratégicas com parceiros do exterior para P&D no Brasil

☐ Fez alianças estratégicas com parceiros do exterior para produção no Brasil

☐ Outras formas de contratos/terceirização do exterior

26) Em que ano a empresa iniciou a sua primeira operação por meio de contratos internacionais no Brasil (independentemente do tipo)?

27) Qual o número de países de origem desses contratos atualmente?

Inserção produtiva/suporte

28) A empresa possui investimento direto no exterior?*

Obs.: Considere os investimentos diretos no exterior a modalidade de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), entendida como o aporte de longo prazo em ativos no exterior, cujas propriedade e controle podem ser totais e/ou compartilhados.

☐ Sim

☐ Não

Inserção produtiva/suporte

29) Quais são os investimentos realizados no exterior? *

☐ Escritórios próprios no exterior de comercialização/promoção

☐ Escritórios próprios no exterior de pós-venda

☐ Centros de distribuição (CD) próprios no exterior

☐ Aquisições de subsidiárias no exterior (investimento do tipo Fusões e Aquisições)

☐ Instalações de subsidiárias próprias no exterior (investimento do tipo Greenfield)

30) Em caso de investimento em subsidiária(s) no exterior, qual o tipo de propriedade e controle exercido?

☐ Joint venture(s) de propriedade e controle compartilhados

☐ Subsidiária(s) de propriedade e controle totais (wholly owned subsidiary)

31) Em que ano a empresa iniciou a sua primeira operação por meio de investimento (independentemente do tipo)?

32) Em quantos países a empresa possui investimentos diretos atualmente?

Inserção produtiva/suporte

33) A empresa recebeu investimento direto do exterior?*

Obs.: Considere os investimentos diretos no exterior a modalidade de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), entendida como o aporte de longo prazo em ativos no exterior, cujas propriedade e controle podem ser totais e/ou compartilhados.

☐ Sim

☐ Não

Inserção produtiva/suporte

34) Qual o objetivo do investimento estrangeiro aportado na empresa?*

☐ Aquisição

☐ Fusão

☐ Joint venture

35) Em que ano a empresa recebeu o seu primeiro investimento estrangeiro (independentemente do objetivo)?

36) De quantos países a empresa recebeu os seus aportes de investimento?

Envolvimento internacional

37) Em 2012, qual a porcentagem estimada do faturamento total da empresa foi resultado das operações internacionais?

Motivadores da internacionalização

Obs.: Ao responder à questão a seguir, não se preocupe se não tiver certeza sobre as afirmações ou se não tiver conhecimento sobre algum ponto. Interessa-nos conhecer o seu grau de concordância sobre o assunto abordado em cada uma das frases.

38) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação aos fatores que motivaram a empresa a realizar negócios internacionais:*

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Acessar novos clientes, tendo em vista o tamanho e o potencial de crescimento dos mercados estrangeiros.	☐	☐	☐	☐	☐
Aproximar a empresa dos clientes estrangeiros,	☐	☐	☐	☐	☐

aumentando a capacidade de resposta (feedback), principalmente em pós-venda.					
Aproximar a empresa de seus concorrentes estrangeiros, com objetivo de fortalecer a sua posição competitiva.	()	()	()	()	()
Acessar tecnologia de fronteira.	()	()	()	()	()
Promover a diversificação geográfica de mercados, diluindo o risco.	()	()	()	()	()
Melhorar a imagem da empresa/produtos no mercado nacional.	()	()	()	()	()
Reduzir os custos de produção por meio do acesso a recursos a preços mais baixos.	()	()	()	()	()
Promover economias de escala e de escopo na produção e em processos.	()	()	()	()	()
Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para exploração de recursos e produção.	()	()	()	()	()
Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para escoamento e logística.	()	()	()	()	()
Obter ganhos por meio de diferenças de taxas, como câmbio, juros e impostos (ganhos de arbitragem).	()	()	()	()	()
Existência de ampla disponibilidade de recursos naturais e fatores de produção (capital e trabalho) nos mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Menores barreiras comerciais e de entrada em mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Existência, no exterior, de poucas distorções de mercado.	()	()	()	()	()

Existência, no exterior, de instituições mais eficientes, principalmente aquelas voltadas à proteção jurídica dos direitos de propriedade.	()	()	()	()	()
Reduzir a assimetria de informação existente entre o mercado brasileiro e os estrangeiros.	()	()	()	()	()
Reduzir os custos de negociação com clientes e fornecedores estrangeiros.	()	()	()	()	()
Participar de clusters e/ou zonas de processamento de exportações (ZPEs).	()	()	()	()	()
Desenvolver e alavancar experiências de mercado.	()	()	()	()	()
Adquirir e desenvolver competências gerenciais e de mercado.	()	()	()	()	()
Melhorar o conhecimento sobre as dinâmicas concorrenciais nos mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Desenvolver habilidades e práticas de negociação a partir da expansão internacional.	()	()	()	()	()
Realizar alianças estratégicas para interação e exploração conjunta de know-how e tecnologias.	()	()	()	()	()
Existência de políticas governamentais de atração nos mercados estrangeiros formuladas pelo(s) governo(s) do(s) destino(s).	()	()	()	()	()
Existência de incentivos fiscais do governo brasileiro para expansão internacional.	()	()	()	()	()
Existência de apoio e suporte informacional e de treinamento do governo brasileiro para expansão internacional.	()	()	()	()	()

Existência de incentivos de crédito do governo brasileiro para expansão internacional.	()	()	()	()	()
Apoio e suporte da ABIMAQ para expansão internacional.	()	()	()	()	()

Razões: vantagens de propriedade

Obs.: Ao responder à questão a seguir, não se preocupe se não tiver certeza sobre as afirmações ou se não tiver conhecimento sobre algum ponto. Interessa-nos conhecer o seu grau de concordância sobre o assunto abordado em cada uma das frases.

39) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação às características da empresa que facilitaram a realização de seus negócios internacionais:*

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Práticas de gestão bem estruturadas e eficientes.	()	()	()	()	()
Existência de programa eficiente de gestão do conhecimento na empresa.	()	()	()	()	()
Existência de instrumentos de compliance eficazes na gestão e ações da empresa.	()	()	()	()	()
Existência de um programa de governança corporativa eficiente e eficaz.	()	()	()	()	()
Recursos humanos altamente qualificados.	()	()	()	()	()
Existência de competências gerenciais e inovativas de amplo reconhecimento.	()	()	()	()	()
Posse de know-how destacado no setor.	()	()	()	()	()
Propriedade de marcas e patentes diferenciadas.	()	()	()	()	()
Propriedade de tecnologia de fronteira e de inovações.	()	()	()	()	()
Produtos de reconhecida qualidade no setor.	()	()	()	()	()

Razões: vantagens de localização

Obs.: Ao responder à questão a seguir, não se preocupe se não tiver certeza sobre as afirmações ou se não tiver conhecimento sobre algum ponto. Interessa-nos conhecer o seu grau de concordância sobre o assunto abordado em cada uma das frases.

40) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação aos fatores determinantes do processo de escolha dos mercados estrangeiros com os quais a empresa estabelece operações internacionais:*

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Os executivos da empresa possuíam conhecimento e experiência prévia nesses mercados.	()	()	()	()	()
Há grande disponibilidade de informações sobre esses mercados.	()	()	()	()	()
Tratam-se de mercados culturalmente mais próximos.	()	()	()	()	()
São mercados fisicamente mais próximos.	()	()	()	()	()
Existência de incentivos governamentais brasileiros ao ingresso nesses mercados.	()	()	()	()	()
Existência de incentivos dos governos desses mercados para atrair as operações da empresa.	()	()	()	()	()
Existência de acordos comerciais e econômicos assinados pelo governo brasileiro com esses mercados.	()	()	()	()	()
Foram mercados selecionados como prioritários pela ABIMAQ.	()	()	()	()	()
Presença, nesses mercados, de fatores e recursos propícios para realização eficiente e eficaz dos objetivos que motivaram a empresa a se expandir internacionalmente.	()	()	()	()	()

 Políticas governamentais

41) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação à importância/relevância dos suportes/incentivos governamentais brasileiros para o sucesso da estratégia e negócios realizados pela empresa no processo de envolvimento internacional:*

Observação:

Caso a empresa não tenha utilizado algum instrumento governamental listado, assinale **Discordo totalmente**. Se utilizou, classifique a relevância considerada para o instrumento no envolvimento internacional da empresa em uma escala de **Discordo totalmente** até **Concordo totalmente**.

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Participação no programa PEIEX da APEX-BRASIL.	()	()	()	()	()
Participação em seminários/eventos sobre o tema promovidos pelo governo federal.	()	()	()	()	()
Participação em rodadas de negócios organizadas pela APEX-BRASIL (PS Brazil Machinery Solutions).	()	()	()	()	()
Participação em treinamentos/cursos/seminários organizados pela APEX-BRASIL (PS Brazil Machinery Solutions).	()	()	()	()	()
Acesso a relatórios de inteligência de mercado realizados pela APEX-BRASIL (PS Brazil Machinery Solutions).	()	()	()	()	()
Assistência jurídica para expansão internacional patrocinada pela APEX-BRASIL no Brasil.	()	()	()	()	()
Participação em feiras no exterior com suporte da APEX-BRASIL (PS Brazil Machinery Solutions).	()	()	()	()	()
Utilização de serviços dos nas SECOMs	()	()	()	()	()

embaixadas/consulados brasileiros no exterior.					
Acesso a material de inteligência de mercado e a bancos de dados patrocinados/realizados pelo governo brasileiro.	()	()	()	()	()
Utilização dos Centros de Negócios da APEX-BRASIL no exterior para instalação local.	()	()	()	()	()
Utilização dos serviços de assistência jurídica e informações dos Centros de Negócios da APEX-BRASIL no exterior.	()	()	()	()	()
Utilização do Regime Aduaneiro Especial de Drawback.	()	()	()	()	()
Utilização de Ex-tarifários.	()	()	()	()	()
Utilização do SISPROM.	()	()	()	()	()
Utilização de incentivos fiscais e tributários (isenção/suspensão/redução) à expansão internacional.	()	()	()	()	()
Utilização do Convênio de Créditos Recíprocos (CCR).	()	()	()	()	()
Utilização de garantias e seguros de crédito (BNDES; SBCE; FGE; SCE).	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento BNDES-Exim.	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento BNDES-Finem.	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento PROEX-Equalização.	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento PROEX-Financiamento.	()	()	()	()	()
Utilização de acordos de	()	()	()	()	()

comércio assinados pelo Brasil.					
Utilização de acordos de eliminação da bitributação (ABT).	()	()	()	()	()
Utilização de acordos de proteção jurídica dos investimentos (APPI).	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento BNDES PSI - Exportação Pré-embarque.	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento BNDES - Revitaliza Exportação.	()	()	()	()	()
Utilização de linha de financiamento PROGER Exportação.	()	()	()	()	()

Razões de não ter se expandido internacionalmente

Obs.: Ao responder à questão a seguir, não se preocupe se não tiver certeza sobre as afirmações ou se não tiver conhecimento sobre algum ponto. Interessa-nos conhecer o seu grau de concordância sobre o assunto abordado em cada uma das frases.

42) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação aos motivos de a empresa ainda não ter realizado negócios internacionais:*

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
A empresa não faz parte de nenhum cluster ou rede que facilite a expansão internacional.	()	()	()	()	()
Há falta de conhecimento e experiência dos executivos e funcionários nos temas/operações internacionais.	()	()	()	()	()
A empresa não possui produto, tecnologia, marcas e patentes com competitividade suficiente para competir internacionalmente.	()	()	()	()	()
A empresa não possui práticas de gestão e sistemas administrativos (governança) que sustentem a expansão	()	()	()	()	()

internacional.					
A empresa é preponderantemente orientada para mercado interno.	()	()	()	()	()
São poucos os acordos comerciais e econômicos firmados pelo governo brasileiro para facilitar a expansão internacional.	()	()	()	()	()
Os incentivos governamentais brasileiros direcionados à expansão internacional são custosos, burocráticos e ineficazes.	()	()	()	()	()
A ABIMAQ não oferece suporte adequado para expansão internacional da empresa.	()	()	()	()	()
O ambiente de negócios do Brasil (carga tributária; câmbio; infraestrutura etc.) não permite à empresa adquirir competitividade suficiente para se expandir internacionalmente.	()	()	()	()	()
Há pouco apoio dos governos dos países de destino para facilitar a expansão e a inserção da empresa em seus mercados.	()	()	()	()	()
Existem muitas barreiras de entrada nos mercados estrangeiros, geradas, em grande parte, pelo protecionismo de seus governos.	()	()	()	()	()
Os mercados estrangeiros são caracterizados por alto risco e instabilidade.	()	()	()	()	()
Há pouca informação sobre os mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()

Potenciais motivadores da internacionalização

43) Assinale, por favor, o seu grau de concordância com relação aos fatores que motivariam a empresa a estabelecer negócios internacionais:*

	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Acessar novos clientes, tendo em vista o tamanho e o potencial de crescimento dos mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Aproximar a empresa dos clientes estrangeiros, aumentando a capacidade de resposta (feedback), principalmente em pós-venda.	()	()	()	()	()
Aproximar a empresa de seus concorrentes estrangeiros, com objetivo de fortalecer a sua posição competitiva.	()	()	()	()	()
Acessar tecnologia de fronteira.	()	()	()	()	()
Promover a diversificação geográfica de mercados, diluindo o risco.	()	()	()	()	()
Melhorar a imagem da empresa/produtos no mercado nacional.	()	()	()	()	()
Reduzir os custos de produção por meio do acesso a recursos a preços mais baixos.	()	()	()	()	()
Promover economias de escala e de escopo na produção e em processos.	()	()	()	()	()
Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para exploração de recursos e produção.	()	()	()	()	()
Existência de infraestrutura mais eficiente no exterior para	()	()	()	()	()

escoamento e logística.					
Obter ganhos por meio de diferenças de taxas, como câmbio, juros e impostos (ganhos de arbitragem).	()	()	()	()	()
Existência de ampla disponibilidade de recursos naturais e fatores de produção (capital e trabalho) nos mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Menores barreiras comerciais e de entrada em mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Existência, no exterior, de poucas distorções de mercado.	()	()	()	()	()
Existência, no exterior, de instituições mais eficientes, principalmente aquelas voltadas à proteção jurídica dos direitos de propriedade.	()	()	()	()	()
Reduzir a assimetria de informação existente entre o mercado brasileiro e os estrangeiros.	()	()	()	()	()
Reduzir os custos de negociação com clientes e fornecedores estrangeiros.	()	()	()	()	()
Participar de clusters e/ou zonas de processamento de exportações (ZPEs).	()	()	()	()	()
Desenvolver e alavancar experiências de mercado.	()	()	()	()	()
Adquirir e desenvolver competências gerenciais e de mercado.	()	()	()	()	()
Melhorar o conhecimento sobre as dinâmicas concorrenciais nos mercados estrangeiros.	()	()	()	()	()
Desenvolver habilidades e práticas de negociação a partir da expansão internacional.	()	()	()	()	()

Realizar alianças estratégicas para interação e exploração conjunta de know-how e tecnologias.	☐	☐	☐	☐	☐
Existência de políticas governamentais de atração nos mercados estrangeiros formuladas pelo(s) governo(s) do(s) destino(s).	☐	☐	☐	☐	☐
Existência de incentivos fiscais do governo brasileiro para expansão internacional.	☐	☐	☐	☐	☐
Existência de apoio e suporte informacional e de treinamento do governo brasileiro para expansão internacional.	☐	☐	☐	☐	☐
Existência de incentivos de crédito do governo brasileiro para expansão internacional.	☐	☐	☐	☐	☐
Apoio e suporte da ABIMAQ para expansão internacional.	☐	☐	☐	☐	☐

Obs.: Ao responder à questão a seguir, não se preocupe se não tiver certeza sobre as afirmações ou se não tiver conhecimento sobre algum ponto. Interessa-nos conhecer o seu grau de concordância sobre o assunto abordado em cada uma das frases.

Avaliação do papel do governo

44) Em sua opinião, o atual estágio de envolvimento internacional da empresa seria possível sem o apoio e suporte do governo brasileiro?*

- ☐ Sim
☐ Não

Avaliação do papel do governo

45) Em sua opinião, qual o papel exercido pelo governo brasileiro no apoio à internacionalização de empresas brasileiras?

- ☐ Inexistente ☐ Pouco importante ☐ Neutro ☐ Importante ☐ Muito importante

Envio da pesquisa

46) A empresa tem o interesse de receber uma cópia da pesquisa depois de sua publicação?

- ☐ Sim
☐ Não

47) Em qual endereço de e-mail deseja recebê-la?

Agradecimentos

Muito obrigado pela atenção, colaboração e tempo!

Sua contribuição foi de extrema importância para pesquisa.

Atenciosamente,

Prof. Ms. Diego Bonaldo Coelho (dcoelho@usp.br)

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Junior (mirandaoliveira@usp.br)

Klaus Curt Müller (curt@abimaq.org.br)

ANEXOS

ANEXO I

Modelo 1

Modelo 2