UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

LUIZ CARLOS ZALAF CASEIRO

Novas estratégias de internacionalização de empresas brasileiras: expansão geográfica, determinantes e alternativas de política industrial

SÃO PAULO
JULHO DE 2013

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

Novas estratégias de internacionalização das empresas brasileiras: expansão geográfica, determinantes e alternativas de política industrial

Luiz Carlos Zalaf Caseiro

Dissertação apresentada ao Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Orientador: Prof. Dr. Glauco Antonio Truzzi Arbix

SÃO PAULO

JULHO DE 2013

Luiz Carlos Zalaf Caseiro

Novas estratégias de internacionalização das empresas brasileiras: expansão geográfica, determinantes e alternativas de política industrial

Dissertação apresentada ao Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Sociologia.

| Aprovada em: | |
|--------------------|--------------|
| Banca Examinadora: | |
| Prof. Dr | Instituição |
| lulgamento | _ Assinatura |
| Prof. Dr | Instituição |
| lulgamento | _ Assinatura |
| Ora | Instituição |
| Julgamento | Assinatura |

AGRADECIMENTO

Encontra-se para além de minha capacidade de memória e de meus registros o nome de todos aqueles que subsidiaram de alguma forma a realização desta pesquisa. As ideias, incentivos, informações, relações, afetos e outras formas de apoio que contribuíram para colocar em movimento o processo de investigação e redação, cuja parte do resultado toma a forma desta dissertação, possuem origens diversas, por vezes distantes do mundo acadêmico. Menciono abaixo algumas pessoas e instituições importantes nessa caminhada, agradecendo, sincera e profundamente, todos aqueles que a apoiaram de alguma forma.

Agradeço ao meu orientador, Glauco Arbix, pelas indicações de leitura, conversas amigáveis, preocupação com meu bem estar e oportunidades de trabalho — nas quais pude aprender mais sobre o funcionamento das empresas, do Estado e sobre técnicas de pesquisa. Também o agradeço pelo incentivo, confiança e parceria nas atividades de pesquisa e na publicação de artigos, que me permitiram testar e refinar algumas das teses apresentadas neste trabalho. Acima de tudo, agradeço-o por sua dedicação ao desenvolvimento do país, paixão pelo conhecimento e liderança que são instigadoras do desejo de compreender e transformar a realidade social brasileira.

Ao Professor Mario Salerno e à Zil, ambos santistas como meu pai, por lerem e comentarem com diligência tanto meu projeto de mestrado quanto meu exame de qualificação, apontando fragilidades e caminhos possíveis para pesquisa em desenvolvimento. À Zil também pela amizade, abertura constante para o diálogo, orientações, preocupações e por ter me hospedado em Brasília para a realização de entrevistas desta pesquisa.

Ao Professor Álvaro Comin, por ter me recebido em Londres, ter lido e comentado meu projeto e meu roteiro de entrevistas, pela hospitalidade, orientações de pesquisa e companhia durante meu estágio no King's College de Londres. Ao Professor Anthony Pereira, diretor do *Brazil Institute*, pela confiança, apoio institucional e por ter facilitado meu contato com diretores de empresas que entrevistei no Reino Unido.

Ao Professor Gilmar Masiero, por ter apostado em minhas ideias, apesar do pouco tempo de convivência, e pela parceria nas atividades de pesquisa e na publicação de artigos. Aos Professores Andreas Nölke, Jaya Pradhan e Farley Nobre pelo interesse em meu trabalho e pelos valiosos comentários em diversas versões dos artigos que publiquei nos últimos dois

anos e que integram parcialmente esta dissertação. Ao Professor Antônio Sérgio pelos comentários detalhados, interessados e generosos sobre meu projeto de mestrado antes e depois do início da pesquisa. Ao professor Alexandre Barbosa pelas conversas, sugestões de leitura e ideias inspiradoras a respeito das transformações da estrutura produtiva brasileira.

A todos empresários, diretores de empresas e funcionários públicos entrevistados que gentilmente me receberam, forneceram preciosas informações e aceitaram, quase sempre com entusiasmo, participar desta pesquisa.

Ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e ao Programa Santander Universidades pelo suporte financeiro que viabilizou a realização desta pesquisa no Brasil e no exterior.

Aos meus colegas pesquisadores do Observatório da Inovação e Competitividade – Demétrio, Rafael, Léo, Diego, Flávio, Laura, Débora, Leonardo, Guilherme e Simone – e a toda equipe do Instituto de Estudos Avançados pelo companheirismo em trabalhos diversos nos últimos quatro anos, proporcionando-me experiências de aprendizado, contribuindo para o amadurecimento de ideias e, inclusive, abrindo espaço, por duas ocasiões distintas, para que eu apresentasse minha pesquisa ao público em seus seminários semanais.

A todos meus amigos dos Programas de Pós-Graduação em Sociologia, Ciência Política e Antropologia – em especial ao Lucas, Rafael, Ian, Letícia, Mari, Marcelo, Ana, Monise, Caio, Krista, Bruna, Camila, Marina, Thiago, Natália e Benno – que trilharam caminhos semelhantes nos últimos dois anos e meio, compartilhando as alegrias e as angústias desse processo. Aos pesquisadores do Cebrap, Carlos Eduardo, Maria Carolina, Alexandre e Vitor, pelo interesse em meu trabalho e pelos valiosos comentários em conversas informais.

Aos meus amigos de diferentes origens, Eduardo, Karen, Guilherme, Marina, Pietro, Julian, Leandro, Adele e Liliam, pelo companheirismo, opiniões sinceras e momentos de alegria e de renovação de energias para o trabalho.

A meus queridos pais e familiares pelo amor incondicional, pelo apoio material e pela compreensão de meu relativo distanciamento em diversos momentos durante a redação desta dissertação. À minha amorosa e doce Zakia pelo carinho, companheirismo, confiança e pela tranquilidade que trouxe ao meu coração.

"A aventura do capital em terras estrangeiras para o comércio, mineração e exploração é uma prática imemorial que demonstrou ser de enorme benefício para as nações com a coragem, o temperamento e a riqueza para empreendê-la. Para os ingleses e escoceses tem sido, sem dúvidas, o alicerce de sua fortuna. Os riscos são reconhecidamente grandes, mas os lucros são proporcionais".

John M. Keynes, "Foreign investment and national advantage", apud Hirsch (2012).

"Pela exploração do mercado mundial a burguesia imprime um caráter cosmopolita à produção e ao consumo em todos os países. Para desespero dos reacionários, ela retirou à indústria sua base nacional. As velhas indústrias nacionais foram destruídas e continuam a sê-lo diariamente. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma questão vital para todas as nações civilizadas, indústrias que não empregam mais matérias-primas autóctones, mas sim matérias-primas vindas das regiões mais distantes, e cujos produtos se consomem não somente no próprio país, mas em todas as partes do globo. Em lugar das antigas necessidades, satisfeitas pelos produtos nacionais, nascem novas necessidades, que reclamam para sua satisfação os produtos das regiões mais longínquas e dos climas mais diversos. Em lugar do antigo isolamento de regiões e nações que se bastavam a si próprias, desenvolvem-se um intercâmbio universal, uma universal interdependência das nações. E isto se refere tanto à produção material como à produção intelectual".

Karl Marx e Friedrich Engels, O Manifesto do Partido Comunista [1948] (2001).

"Grandes empresas não podem deixar de gerar ondas. Enquanto grandes empregadoras, produtoras, fornecedoras e pagadoras de impostos, elas não podem escapar das consequências de seu tamanho".

Raymond Vernon, In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises (1998).

"A nós interessa que o país tenha empresas que possam partir para um processo de expansão internacional. Nenhuma empresa hoje pode olhar só para o tamanho do seu mercado local. [...] 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".

Dilma Rousseff, entrevista ao Jornal Valor Econômico, 24/09/2007.

RESUMO

CASEIRO, L. C. Z. Novas estratégias de internacionalização das empresas brasileiras entre: expansão geográfica, determinantes e alternativas de política industrial. 2013. 217 fl. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

Após a abertura econômica, empresas brasileiras de diversos setores deram início ou ampliaram seus processos de internacionalização. Esse movimento acentuou-se a partir de 2004, quando os investimentos diretos no exterior das transnacionais brasileiras (IBDs) cresceram em uma magnitude sem precedentes. A recente expansão internacional, entretanto, difere das experiências passadas não apenas no volume dos investimentos, mas também quanto ao seu destino e qualidade, que abarcam um número crescente de países e setores. A presente dissertação contempla uma detalhada caracterização internacionalização de 148 transnacionais brasileiras nas últimas duas décadas no que diz respeito a sua composição setorial e à localização geográfica dos IBDs. Por meio de análises quantitativas e qualitativas, chegamos a conclusões que desconstroem as ideias recorrentes na literatura acadêmica de que esse movimento estaria restrito a setores intensivos em commodities ou concentrado na América Latina. Ao evidenciarmos as correlações existentes entre os setores de atividade das empresas e suas estratégias de inserção internacional, demonstramos que as empresas mais intensivas em tecnologia buscam a internacionalização primordialmente nos maiores e mais dinâmicos mercados do globo como uma forma de reforçar os laços com os clientes e obter acesso a novos conhecimentos produtivos e tecnologias. Adicionalmente, a presente dissertação procura superar as limitações da perspectiva da gestão das empresas, predominante na literatura acadêmica sobre o tema, ao investigar os determinantes externos da recente intensificação da internacionalização das empresas brasileiras por meio de uma abordagem transdisciplinar. Nesse sentido, contextualiza historicamente a inserção externa das transnacionais brasileiras desde a década de 70 até os dias de hoje, analisando em detalhes os impactos da reestruturação da geografia produtiva internacional, da difusão de novas tecnologias e de fatores macroeconômicos e políticos sobre os fluxos de IBDs. Por meio dessa mudança de perspectiva, é possível alcançar uma melhor compreensão das características da trajetória recente de internacionalização das empresas brasileiras, bem como novas implicações para a formulação de políticas industriais.

Palavras-chave: investimento externo direto, investimento brasileiro direto, empresas transnacionais, política industrial, desenvolvimento socioeconômico.

ABSTRACT

CASEIRO, L. C. Z. New strategies for internationalization of Brazilian companies: geographic expansion, determinants and industrial policy alternatives. 2013. 217 pages. MA Dissertation – Faculty of Philosophy, Languages and Literature and Human Sciences. University of São Paulo, São Paulo, 2013.

After economic liberalization, Brazilian companies from several sectors initiated or expanded their internationalization processes. This trend became more pronounced after 2004, when Brazilian outward foreign direct investment (OFDI) grew with an unprecedented magnitude. The recent international expansion, however, differs from past experiences not only in the volume of investments, but also regarding their destiny and quality, covering an increasing number of countries and sectors. This dissertation includes a detailed characterization of the internationalization process of 148 Brazilian transnational companies (TNCs) during the last two decades, with particular reference to their sectoral composition and the geographical location of their OFDI projects. Through quantitative and qualitative analysis, this research reaches conclusions that deconstruct the recurring ideas in the academic literature that the internationalization of Brazilian companies would be restricted to commodities intensive sectors or concentrated in Latin America. By revealing the correlations between different sectors of economic activity and their international insertion strategies, we demonstrate that companies from technology-intensive sectors seek internationalization primarily in the largest and most dynamic markets of the world, as a way to strengthen ties with customers and gain access to new knowledge and technologies. Additionally, this dissertation seeks to overcome the limitations of the international business perspective, prevalent in the academic literature on the topic, by investigating the external determinants of the recent intensification of Brazilian OFDI through a transdisciplinary approach. In so doing, this research historically contextualizes the internationalization of Brazilian TNCs from the 70's to the present, analyzing in detail the impacts of the changing geography of international production, the diffusion of new technologies and macroeconomic and political factors on the Brazilian OFDI. This change of perspective allows a better understanding of the characteristics of the recent internationalization of Brazilian companies and also illuminates conclusions that lead to new implications for the formulation of industrial policies.

Keywords: foreign direct investment, Brazilian OFDI, transnational companies, industrial policy, economic development.

ÍNDICE DE FIGURAS, TABELAS E MAPAS

FIGURAS

| Figura 1.1 – WEG em dois momentos (1961 e 2012) | p.2 |
|--|-------|
| Figura 1.2 – Estoque de Investimento Direto Brasileiro no Exterior (IBDs) | p.7 |
| Figura 3.1 – Estoque de IBD, por região de destino, 2007-2011 | p.50 |
| Figura 3.2 – Crescimento de regiões selecionadas, 1994-2012 | p.69 |
| Figura 3.3 – Participação de cada região do globo no crescimento do PIB | |
| mundial | p.86 |
| Figura 4.1 – Participação nos estoques mundiais de IEDs por grupo de países | p.88 |
| Figura 4.2 – Estoques de IEDs entre os países em desenvolvimento | p.89 |
| Figura 4.3 – Estoques de IEDs dos principais países em desenvolvimento | p.90 |
| Figura 4.4 – Fluxos globais de IEDs por economias emissoras | p.92 |
| Figura 4.5 – Fluxos globais de IEDs por economias recebedoras | p.93 |
| Figura 4.6 – Utilização das TICs por empresas com mais de 250 funcionários, | |
| 2008 | p.99 |
| Figura 4.7 – Fluxos de IBDs, acumulados por períodos de 3 anos, 1971-2000 | p.108 |
| Figura 4.8 – Evolução das atividades das empresas brasileiras no exterior | p.117 |
| Figura 5.1 – Fluxos anuais de IBD, participação no capital acima de 10% | p.119 |
| Figura 5.2 – IBDs, participação no capital acima de 10%, em valores constantes | p.120 |
| Figura 5.3 – Taxa de câmbio entre 1995 e 2012 | p.121 |
| Figura 5.4 – Taxa de investimento e crescimento do PIB , 1995-2012 | p.122 |
| Figura 5.5 – Índice de preços das commodities exportadas pelo Brasil | p.125 |
| Figura 5.6 – Evolução dos componentes da balança de pagamentos brasileira | p.125 |
| Figura 5.7 – Fluxo de Capital Estrangeiro no Brasil, 1980-2012 | p.126 |
| Figura 5.8 – Estoques de IEDs das maiores economias da América do Sul | p.128 |
| Figura 5.9 – Risco Brasil (EMBI+) e dívida externa bruta por setor, 2001-2012 | p.130 |
| Figura 5.10 – Reservas internacionais e dívida externa brasileira | p.142 |
| Figura 5.11 – Ingresso de capitais estrangeiros para empréstimos e no mercado | |
| de ações, 1995-2012 | p.134 |
| Figura 5.12 – Capitalização das bolsas na América Latina, 1990-2012 | p.135 |
| Figura 5.13 – Composição dos fluxos de IBDs, 1997-2012 | p.139 |

| Figura 6.1 – Financiamento do BNDES para obras de infraestrutura no exterior, | |
|---|-------|
| 1998-2012 | p.144 |
| Figura 6.2 – Desembolsos totais do BNDES | p.151 |
| Figura 6.3 – Crédito de longo prazo (maior ou igual a 3 anos) para as empresas brasileiras, 2011 | p.152 |
| TABELAS | |
| Tabela 1.1 – Trajetória de Internacionalização da WEG | p.5 |
| Tabela 3.1 – Principais destinos dos estoques de IBDs, exclusive paraísos fiscais, 2007-2011 | p.51 |
| Tabela 3.2 – Composição setorial das 95 empresas brasileiras dos Mapas 1 e 2 | p.56 |
| Tabela 3.3 – Trajetórias de 95 transnacionais brasileiras entre 1994 e 2012 | p.58 |
| Tabela 3.4 – Dispersão geográfica das empresas brasileiras em 1994 e 2012 | р.67 |
| Tabela 3.5 – Composição setorial dos Mapas 5 e 6 | p.70 |
| Tabela 3.6 – Concentração setorial e dispersão geográfica das transnacionais brasileiras entre 1994 e 2012 | p.74 |
| Tabela 3.7 – Adequação ao modelo de Uppsala para 75 empresas brasileiras | p.80 |
| Tabela 4.1 – Início da internacionalização de 75 empresas brasileiras | p.112 |
| Tabela 4.2 – Índices de produtividade do trabalho na indústria (1989=100) | p.114 |
| Tabela 5.1 – Emissões de ações na BMFBOVESPA pelas transnacionais brasileiras de capital privado entre 2004 e 2012 | p.136 |
| Tabela 5.2 – Captações via emissões de títulos no mercado externo, pelas transnacionais brasileiras, março a agosto de 2012 | p.138 |
| Tabela 6.1 – Desembolsos do BNDES para os projetos de IBDs, 2005-2011 | p.147 |
| Tabela 6.2 – Desembolsos do BNDES identificados no apoio à internacionalização das empresas brasileiras | p.148 |
| Tabela 6.3 – Desembolsos do BNDES para as transnacionais brasileiras entre | p o |
| 2008 e 2012 | p.150 |
| Tabela 6.4 – Financiamento do BNDES e da Petrobras para a concentração industrial no Brasil | p.153 |
| Tabela 6.5 – Participação estatal em transnacionais brasileiras controladas pelo setor privado, 1º trimestre de 2012 | p.155 |
| Tabela 6.6 – Importância da atuação do BNDES para os IBDs, 2005-2012 | p.167 |

MAPAS

| Mapa 1 – Localização dos IBDs de 95 empresas em 1994 | p.53 |
|---|------|
| Mapa 2 – Localização dos IBDs de 95 empresas em 1994, por setor | p.55 |
| Mapa 3 – Localização dos IBDs de 40 empresas em 1994 | p.62 |
| Mapa 4 – Localização dos IBDs de 40 empresas em 2012 | p.63 |
| Mapa 5 – Localização dos IBDs de 93 empresas em 2012 | p.66 |
| Mapa 6 – Localização dos IBDs de 93 empresas em 2012, por setor | p.71 |
| Mapa 7 – Localização do primeiro IBD de 75 empresas | p.78 |
| Mapa 8 – Localização do primeiro IED de 75 empresas, por setor | p.79 |

SIGLAS

ABC: Agência Brasileira de Cooperação.

ABDI: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial.

APEX: Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos.

ASEAN: Associação das Nações do Sudeste Asiático.

BB: Banco do Brasil.

BC: Banco Central do Brasil.

BCG: Boston Consulting Group.

BID: Banco Interamericano de Desenvolvimento.

BIT: Bilateral Investment Treaty.

BNDE: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (até 1982).

BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (a partir de 1982).

BP: Balança de Pagamentos.

CADE: Conselho Administrativo de Defesa Econômica.

CBE: Censo de Capitais Brasileiros no Exterior.

DTT: Double Taxation Treaty.

EMBRAPA: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária.

FDC: Fundação Dom Cabral.

FINEP: Financiadora de Estudos e Projetos (Agência Brasileira de Inovação).

FMI: Fundo Monetário Internacional.

IBD: Investimento Direto no Exterior das Empresas Brasileiras.

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IDP: Investment Development Path

IED: Investimento Externo Direto.

IOF: Imposto sobre Operações Financeiras.

IPEA: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

Labex: Laboratórios Virtuais de Pesquisa no Exterior, da Embrapa.

LLL: Linkage, Leverage, Learning.

MCTI: Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação.

MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

MERCOSUL: Mercado Comum do Sul

MRE: Ministério das Relações Exteriores

NAFTA: Tratado de Livre Comércio da América do Norte.

NYSE: New York Stock Exchange.

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development

OLI: Ownership, Localisation, Internalisation.

PINTEC: Pesquisa de Inovação do IBGE.

PITCE: Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.

PDP: Política de Desenvolvimento Produtivo.

P&D: Pesquisa e Desenvolvimento.

SECEX: Secretaria de Comércio Exterior.

SDE: Secretaria de Direito Econômico.

SOBEET: Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e Globalização Econômica.

TI: Tecnologias da Informação.

TIC: Tecnologias da Informação e Comunicação.

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development.

USAID: United States Agency for International Development

WEF: World Federation of Exchanges.

WIR: World Investment Report.

II PND: Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento.

SUMÁRIO

| CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO | 1 |
|--|----|
| 1.1 Objetivos e questões de pesquisa | 8 |
| 1.1.1 Localização, composição setorial dos IBDs e estratégias empresariais | 9 |
| 1.1.2 Determinantes do IBD | 14 |
| 1.2 Nota Metodológica | 19 |
| 1.2.1 Fontes de dados | 21 |
| 1.2.2 Entrevistas | 24 |
| 1.2.3 Definições conceituais | 25 |
| 1.3 Estrutura da Dissertação | 28 |
| CAPÍTULO 2 – TEORIAS SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS | 31 |
| 2.1 Teoria comportamental: o modelo de Uppsala | 33 |
| 2.1.1 Méritos, limitações e reinterpretações do modelo de Uppsala | 34 |
| 2.2 Teoria econômica: o modelo OLI | 38 |
| 2.2.1 Méritos e limitações do modelo OLI | 41 |
| 2.3 Novas empresas, novos modelos? | 43 |
| 2.3.1 Méritos e limitações do modelo LLL | 45 |
| CAPÍTULO 3 – LOCALIZAÇÃO E ESTRATÉGIAS DAS TRANSNACIONAIS BRASILEIRAS | 50 |
| 3.1 Transnacionais brasileiras em 1994 | 52 |
| 3.2 A transição entre 1994 e 2012 | 57 |
| 3.3 Transnacionais brasileiras em 2012 | 65 |
| 3.4 O início do processo de internacionalização | 76 |
| 3.5 Considerações sobre a localização dos IBDs e as estratégias empresariais | 83 |
| CAPÍTULO 4 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E ABERTURA ECONÔMICA | 88 |
| 4.1 A estruturação das redes globais de produção | 91 |

| 4.2 Reestruturação produtiva e difusão de novas tecnologias96 | |
|--|--|
| 4.3 Contextualização das origens das transnacionais brasileiras (1967-1989)100 | |
| 4.4 O impacto da abertura econômica: modernização, inovação e internacionalização 108 | |
| CAPÍTULO 5 – DETERMINANTES MACROECONÔMICOS DO IBD | |
| 5.1 Bons ventos do mercado externo123 | |
| 5.2 Política anticíclica, crescimento econômico e mecanismos de transmissão dos fluxos externos | |
| 5.3 Estratégias privadas para a captação de recursos externos133 | |
| CAPÍTULO 6 – POLÍTICAS PÚBLICAS DE ESTÍMULO AOS IBDs142 | |
| 6.1 Financiamento à internacionalização dos serviços de engenharia143 | |
| 6.2 Financiamentos diretos aos IBDs145 | |
| 6.3 Financiamento às transnacionais brasileiras no mercado doméstico149 | |
| 6.4 Outras iniciativas governamentais de apoio à internacionalização156 | |
| 6.5 Uma nova parceria entre Estado e elites empresariais? Méritos, contradições, descontinuidades e desafios do apoio público à internacionalização161 | |
| CAPÍTULO 7 – CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS169 | |
| 7.1 Principais conclusões169 | |
| 7.2 Considerações finais176 | |
| BIBLIOGRAFIA | |
| ANEXO A – EMPRESAS E INSTITUIÇÕES ENTREVISTADAS199 | |
| ANEXO B — OLIESTIONÁDIO | |

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO

Como surge uma empresa transnacional em um país emergente? No caso da brasileira *WEG*, a história teve início em 1961 no pequeno município do interior catarinense de Jaraguá do Sul, que à época possuía apenas 23 mil habitantes. Fundada pela parceria entre três jovens empreendedores brasileiros, cujas iniciais batizaram a empresa nascente: o eletricista Werner Voigt (W), o administrador Eggon da Silva (E) e o mecânico Geraldo Weninghaus (G) combinaram suas diferentes habilidades para montar uma pequena fábrica de motores elétricos destinada a abastecer as indústrias do estado de Santa Catarina, que até então compravam esses equipamentos em São Paulo¹.

Apesar das ambições iniciais relativamente modestas, a WEG procurou rapidamente estabelecer vínculos com o exterior, sendo essa estratégia um elemento decisivo para sua trajetória de sucesso. Em 1968, uma viagem dos fundadores à Alemanha – país de ascendência de dois deles – resultou em uma parceria com a fabricante de equipamentos elétricos *Ertz T. Braun,* incluindo um contrato de compra de tecnologia, a adoção de padrões de qualidade para produção de motores dentro de normas técnicas internacionais e um projeto de crescimento e desenvolvimento de longo prazo.

Quatro anos após, o crescimento das vendas levaram à construção de uma renovada fábrica na mesma cidade de sua origem, sede da empresa até os dias de hoje (Figura 1). Os constantes investimentos na ampliação da capacidade produtiva e na sofisticação de produtos possibilitaram à WEG a conquista de crescentes fatias do mercado interno e a subsequente expansão das vendas para o exterior. Nesse processo, o financiamento do BNDE foi essencial para a implementação de seu novo parque industrial, para a importação de máquinas alemãs que possibilitaram a construção de motores mais modernos e para a maior competitividade de suas exportações. Ao final da década de 70, a empresa catarinense já respondia por 80% do mercado nacional e negociava seus motores em mais

-

¹ As informações sobre a WEG expostas nessa introdução foram coletadas em entrevista realizada pelo autor com o gerente da subsidiária britânica da WEG em maio de 2012, em entrevista concedida por Eggon da Silva, fundador da WEG, à *Revista Bovespa* de Janeiro de 2004, nos trabalhos de Moraes (2004), Floriani, Borini e Fleury (2009), Pautasso e Netto (2010), e nos relatórios anuais da empresa disponíveis em seu *website* corporativo.

de trinta países, dos Estados Unidos ao Japão, passando pela América Latina, Europa e Oriente Médio (MORAES, 2004).

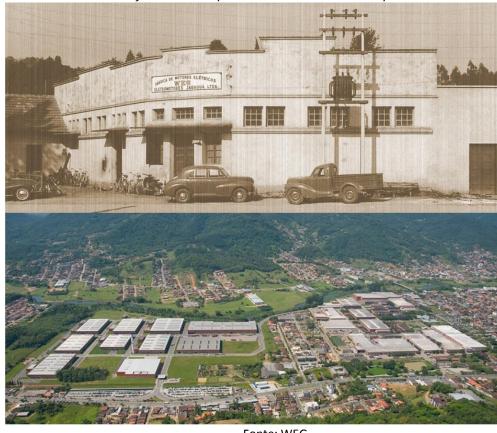


Figura 1.1 – WEG em dois momentos (1961 e 2012) Primeira fábrica e complexo industrial atual da empresa.

Fonte: WEG

Embora o apoio do banco estatal tenha sido uma constante ao longo da trajetória de expansão da WEG, seus administradores perceberam desde cedo que o crescimento com maior autonomia implicava na diversificação das fontes de financiamento. Por isso, abriram capital em diversas bolsas de valores que operavam no país já no início da década de 1970, reduzindo a dependência em relação ao crédito público ao mesmo tempo em que contornavam as limitações do sistema bancário privado brasileiro e impulsionavam a modernização da gestão empresarial².

² A modernização da gestão não foi para a WEG um fator de desarmonia com o controle familiar, presença perene durante toda sua história. Aliás, essa é uma característica comum a muitas grandes empresas brasileiras e também de outros países emergentes, como o México, Índia, Turquia e Egito – que nas últimas duas décadas tornaram-se transnacionais (GOLDSTEIN, 2007; 2012; RAMAMURTI, 2009; GIZ, 2011).

A abertura de capital ocorreu em um momento propício. Em meio ao "milagre econômico" (1968-1973), a economia do país encontrava-se em veloz expansão, havia grande disponibilidade de recursos financeiros de origem externa e políticas públicas favoráveis garantiam a expansão concomitante da produção, do consumo e das exportações (HERMANN, 2011a). A expansão da WEG no mercado interno e externo — via exportações — durante os anos 70 acompanhou, portanto, a marcha da atividade econômica do Brasil. Ao final da década, a WEG era a maior fabricante de motores elétricos da América Latina, com mais de 1 milhão de unidades anuais.

Nos anos 80, a crise da dívida soberana atingiu o Brasil e desferiu um duro golpe na atividade industrial, causando uma brusca queda nas encomendas de motores elétricos. Ao sentir o primeiro baque, em 1982, a WEG diminuiu os investimentos e reduziu em 25% a jornada de trabalho de seus funcionários. No restante da década, marcada pela retração do crédito, inflação galopante e solavancos de política econômica, a WEG, assim como muitas outras indústrias brasileiras, apostou na diversificação produtiva como forma de garantir a sobrevivência empresarial num ambiente altamente instável e num mercado de lenta evolução. Muitas vezes essa aposta deixava de lado a preocupação com a eficiência produtiva, que só seria retomada na década seguinte (CASTRO, 2001).

Nesse período turbulento, a WEG investiu em muitas atividades dissonantes de sua competência principal como esmagamento de soja, pesca e exportações de camarão. Entretanto, a maioria de seus novos investimentos deu-se em ramos complementares à sua especialidade, de forma a integrar outros elos da cadeia produtiva. Essas atividades eram também de elevado valor agregado e pressupunham investimentos em P&D. Ao longo da década de 80, foram constituídas divisões de acionamentos (1981), transformadores (1981), tintas industriais (1983) e automação (1986), cujas atividades continuam a integrar a organização até os dias de hoje. A crise, portanto, não impediu a WEG de buscar a inovação, embora com grandes limitações à expansão dos investimentos, inclusive pela escassez de fontes de financiamento e pelas barreiras à importação.

A situação começaria a mudar com a abertura econômica nos anos 90. O barateamento dos produtos importados e a retomada dos investimentos externos injetaram competição e um novo dinamismo na economia, obrigando a indústria brasileira a se renovar e a racionalizar

seus investimentos para sobreviver (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1996). Uma vez que o mercado interno tornava-se parte do mercado global, as empresas brasileiras, que até pouco tempo viviam uma situação de estagnação e relativo conforto, precisaram criar estratégias para parearem rapidamente a competitividade das empresas globais que agora investiam e exportavam para o Brasil. As estratégias empresariais inverteram-se em relação à década anterior. No lugar da diversificação, a especialização e a inovação. Ao invés de contar com um mercado interno protegido, buscar a integração nas redes globais de produção.

Diante do novo cenário, a WEG passou a investir ainda mais na pesquisa e desenvolvimento de produtos próprios, reduzindo a dependência da tecnologia licenciada de empresas estrangeiras. Adotou também uma estratégia de internacionalização acelerada, substituindo os representantes comerciais no exterior por uma rede de filiais e subsidiárias externas, capazes de montar, armazenar, comercializar e distribuir seus produtos e prestar assistência técnica aos clientes internacionais. Sintomático do desafio e da postura adotada pela WEG, o ano de 1991 trouxe para a empresa o maior prejuízo de sua história e também a inauguração de sua primeira filial no exterior, localizada próxima à cidade de Atlanta nos Estados Unidos. Apenas durante a década de 90, foram abertas outras onze filiais externas, com ênfase nos mercados da América do Norte e Europa.

Nos anos 2000, novas condições da economia brasileira e do mercado global impulsionaram a WEG, e muitas outras empresas, a intensificar a internacionalização. A economia brasileira e de outros países emergentes voltaram a crescer e, de forma similar ao que ocorrera na década de 70, novas políticas industriais e condições externas favoráveis elevaram substancialmente a oferta de crédito, conferindo oportunidades para a expansão da capacidade produtiva das empresas. Porém, diferente do passado, nesse novo momento as pressões de concorrentes internacionais eram muito mais intensas, inclusive com empresas transnacionais de muitos outros países emergentes disputando palmo a palmo os mesmos mercados numa economia global cada vez mais integrada.

Diante das novas possibilidades e desafios do começo do novo milênio, a WEG deu início à internacionalização de sua produção de forma agressiva, comprando fábricas na Argentina, México, Portugal, China e Índia - sendo essa última financiada pelo BNDES. A WEG também inaugurou centros de P&D em suas fábricas da China e do México e novas unidades de

distribuição e assistência técnica em diversos países da Europa, Ásia e América Latina (Tabela 1.1).

Tabela 1.1 – Trajetória de Internacionalização da WEG

| Ano | Países | Natureza da Filial / Subsidiária |
|------|--------------------------|------------------------------------|
| 1991 | Estados Unidos | Distribuição e assistência técnica |
| 1992 | Bélgica | Distribuição e assistência técnica |
| 1994 | Argentina e Japão | Distribuição e assistência técnica |
| 1995 | Alemanha e Austrália | Distribuição e assistência técnica |
| 1997 | Inglaterra | Distribuição e assistência técnica |
| 1998 | Espanha, França e Suécia | Distribuição e assistência técnica |
| 1999 | México | Distribuição e assistência técnica |
| 2000 | Argentina e México | Produtivas |
| 2001 | Itália e Venezuela | Distribuição e assistência técnica |
| 2002 | Portugal | Produtiva |
| 2002 | Holanda | Distribuição e assistência técnica |
| 2003 | Chile e Colômbia | Distribuição e assistência técnica |
| 2004 | China | Produtiva e P&D |
| 2004 | Índia | Distribuição e assistência técnica |
| 2005 | Cingapura | Distribuição e assistência técnica |
| 2006 | México | Produtiva e P&D |
| 2007 | Dubai | Distribuição e assistência técnica |
| 2008 | Rússia | Distribuição e assistência técnica |
| 2009 | México | Produtiva |
| 2010 | Índia | Produtiva |

Fonte: WEG

Atualmente, a WEG é a terceira maior fabricante de motores elétricos do hemisfério ocidental, a maior empresa privada de bens de capital do Brasil e uma das dez maiores exportadoras industriais do país, com faturamento de US\$ 3,1 bilhões e exportações de US\$ 905 milhões em 2012. É também uma das empresas brasileiras mais internacionalizadas, com 16% dos seus postos de trabalho, 27% de seus ativos fixos e 40% de sua receita originando-se no exterior (VALOR, 2012).

O caso da WEG foi escolhido para abrir a presente dissertação por ilustrar e de certa maneira sintetizar a experiência de muitas outras empresas brasileiras que se tornaram transnacionais nos últimos vinte anos. O ponto de partida da WEG, a cidade de Jaraguá do Sul, povoada por imigrantes alemães no início do século XX e hoje com apenas 148 mil habitantes³, é também berço de outras duas empresas com investimentos diretos no exterior (IEDs), a Duas Rodas (indústria química, fundada em 1925, com subsidiárias na

_

³ Estimativa Populacional 2012, IBGE (www.ibge.gov.br – acesso em 01/02/2013).

Argentina, Colômbia, Chile, México e Peru) e a Marisol (indústria têxtil, fundada em 1964, com subsidiárias na Itália e no México).

Jaraguá do Sul não é um ponto fora da curva, mas um exemplo de uma realidade muito mais ampla. Centenas de empresas brasileiras, de diferentes localidades e tamanhos, optaram nas últimas duas décadas pela expansão externa como uma estratégia para conquistar novos mercados, aumentar sua eficiência produtiva e a qualidade de seus produtos. De acordo com o Banco Central, 889 empresas brasileiras declararam estoques IEDs no ano de 2006⁴.

Histórias semelhantes a da WEG, embora não sejam comuns, ocorreram em diversos setores da economia brasileira. Empresas que foram fundadas e cresceram em um ambiente protegido pelo Estado, beneficiando-se de tecnologias licenciadas do exterior, passaram a investir em P&D própria e a expandir-se internacionalmente com a abertura e a estabilização macroeconômica na década de 90. Intensificaram ainda mais esse movimento na medida em que novas oportunidades surgiram na década de 2000, com a relativa ascensão da economia brasileira, a melhora das condições externas de financiamento e o surgimento de incentivos públicos para a inovação e para a internacionalização.

Cabe salientar, entretanto, que a trajetória de expansão comum à WEG e a algumas outras grandes empresas brasileiras se modificou. Após a abertura da economia, tornou-se mais difícil conquistar o mercado interno antes de se internacionalizar. Uma empresa brasileira fundada nos últimos vinte anos já nasceu em um mercado global. Seus clientes integram competências e ativos em uma rede de relações empresariais que se espalha pelos principais mercados mundo. Seus concorrentes enraízam-se em diferentes localidades, obtendo maior proximidade e confiança de seus clientes, ganhos de eficiência, vantagens de custos e novas fontes de conhecimento produtivo. Na medida em que o mercado interno passa a ser uma parte do mercado mundial, torna-se difícil conquistá-lo sem antes obter ao menos parte das vantagens que seus concorrentes possuem ao operar em outros mercados.

Nesse sentido, a nova geração da elite empresarial brasileira, especialmente de alguns setores intensivos em conhecimento, inicia seu processo de internacionalização poucos anos após a fundação, ou às vezes já nasce global (Arbix, 2008). Esse é o caso, por exemplo, de

⁴ Informação disponibilizada por funcionário do Banco Central por e-mail, em 09/2011.

muitas empresas que se enquadram na categoria de tecnologias da informação e comunicação (TIC). A jovem empresa cearense produtora de softwares iFactory, fundada em 2003, levou apenas dois anos para instalar uma subsidiária nos Estados Unidos em 2005. A título de comparação, a WEG, a Marcopolo e a Votorantim precisaram, respectivamente, de 30, 42 e 65 anos para abrir suas primeiras unidades no exterior. Todas elas conquistaram o mercado interno para depois se internacionalizar. Para as jovens empresas de setores intensivos em conhecimento, a expansão externa é muitas vezes uma necessidade prévia para ser competitiva no próprio mercado interno.

O aumento da internacionalização da economia brasileira como um todo nas últimas duas décadas pode ser constatado ao acompanharmos a evolução dos estoques (total acumulado) de investimentos diretos das empresas brasileiras no exterior (IBDs). Os estoques de IBDs cresceram substancialmente na década de 90 e de maneira ainda mais impressionante nos últimos dez anos. Entre 2002 e 2012 o estoque de IBDs quadruplicou (Figura 1.2).

Em milhões de US\$ 250.000 232.848 Variação: 1982 - 1992: U\$ 2,9 Bi (7%) 200.000 1992 - 2002: U\$ 12,2 Bi (29%) 2002 - 2012: U\$ 178,4 Bi (328%) 150.000 100.000 54.423 42.196 39.128 50.000 n Fonte: UNCTAD

Figura 1.2 – Estoque do Investimento Direto Brasileiro no Exterior (IBD)

1.1 Objetivos e questões de pesquisa

O principal propósito do presente desse trabalho é compreender as principais características do processo de rápido crescimento dos IBDs que se iniciou nos anos 90 e, especialmente, sua nova fase de maior intensidade a partir de 2004, no que diz respeito:

- (i) Às principais estratégias das empresas, com ênfase na localização de seus investimentos e em sua composição setorial, estabelecendo relações entre a escolha dos mercados de destino e suas motivações para a internacionalização;
- (ii) Aos seus determinantes históricos, econômicos e políticos, contribuindo para:
 - Esclarecer por que um grande número de empresas brasileiras, de diferentes setores, foram bem sucedidas na implementação de estratégias de internacionalização nas últimas duas décadas;
 - Subsidiar a formulação de políticas públicas que possam ampliar os benefícios da internacionalização das empresas para o desenvolvimento do país.

Esses aspectos encontram-se pouco trabalhados ou indefinidos pela literatura acadêmica, que oferece respostas no máximo parciais a cada um deles. Não temos a pretensão aqui de solucioná-los definitivamente, em virtude da complexidade, contemporaneidade e heterogeneidade do objeto de pesquisa em questão, a internacionalização das empresas brasileiras. Entretanto, por meio da sistematização da literatura existente sobre o tema e da análise detalhada de dados primários e secundários — que foram até o momento, pouco aproveitados — esperamos contribuir para iluminar por um novo ângulo essas distintas peças de um mesmo quebra-cabeça. Em alguns casos, desmistificando o senso comum douto — como nas problemáticas da localização e da diversificação setorial dos IBDs — e, em outros, propondo novas interfaces entre áreas de pesquisa que pouco dialogam — como na relação entre internacionalização de empresas e seus determinantes macroeconômicos e políticos — para ampliar a compreensão sobre o recente fenômeno. A seguir apresentamos uma breve revisão da literatura, identificando suas lacunas e explicitando as questões e as hipóteses que orientarão nossa pesquisa.

1.1.1 Localização, composição setorial dos IBDs e estratégias empresariais

A literatura acadêmica sobre as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras é aquela que se encontra mais avançada. O debate se dá especialmente por meio da análise de casos individuais de empresas e da investigação a respeito dos desafios que os investimentos no exterior impõem à gestão empresarial nos seus variados níveis. Entretanto, ainda pairam muitas dúvidas a respeito de quais seriam as estratégias e os padrões de internacionalização compartilhados pelas empresas brasileiras. Frequentemente encontram-se generalizações a respeito de sua concentração geográfica, diversidade setorial e intensidade tecnológica que pouco condizem com a realidade empírica desse movimento.

Alguns dos trabalhos que procuram caracterizar de maneira mais ampla as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras, fugindo às limitações dos estudos de caso, afirmam que sua expansão internacional concentra-se em setores produtores de *commodities*, de baixa intensidade tecnológica (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2007; DUNNING; KIM; PARK, 2008; SCHNEIDER, 2009), e que esse processo inicia-se pela e destina-se majoritariamente à América do Sul, em virtude de uma maior proximidade cultural com os países dessa região ou de uma insuficiência competitiva das empresas brasileiras para sobreviver nos mercados mais dinâmicos da economia internacional (BARRETO; ROCHA, 2003; CYRINO; TANURE, 2009; CARVALHO; COSTA; DUYSTERS, 2010).

Cada um desses trabalhos, entretanto, possui ao menos um de quatro tipos de vieses. O primeiro viés refere-se ao fato de muitas de suas conclusões basearem-se na análise de um número reduzido de trajetórias empresariais, frente ao contingente conhecido de empresas com IBDs. Adicionalmente, não tornam claros quais critérios utilizaram para selecionar as empresas analisadas. Esse viés apresenta-se tanto nos estudos que atestam uma suposta restrição da internacionalização aos setores de baixa intensidade tecnológica (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2007; DUNNING; KIM; PARK 2008; SCHNEIDER, 2009), quanto em alguns trabalhos que concluem existir uma preferência pela expansão para a América do Sul (BARRETO; ROCHA, 2003). Tais estudos realizam generalizações sobre processo de internacionalização das empresas brasileiras considerando amostras de uma a três dezenas de empresas, enquanto outros levantamentos — incluindo o nosso — baseiam suas análises

em amostras com mais de 90 empresas (CYRINO; TANURE, 2009; CARVALHO; COSTA; DUYSTERS, 2010).

Em todos esses estudos, inclusive no nosso, a amostra de empresas analisada é construída por conveniência, buscando-se incluir o maior número de transnacionais brasileiras possível, na medida em que se encontram informações disponíveis sobre seus investimentos no exterior. A amostragem por conveniência ocorre em virtude do sigilo das informações do Banco Central e da consequente inacessibilidade de informações sobre o universo das empresas brasileiras com IBDs para a obtenção de uma amostra representativa da totalidade do fenômeno em questão. Nesse sentido, é importante ter em mente que amostras não representativas impossibilitam generalizações para todo o universo populacional. As conclusões que derivam das análises feitas sobre tais amostras aplicam-se apenas às próprias amostras (BABBIE, 2001). Uma vez que não é possível conhecer as características e as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras como um todo, quanto maior a amostra utilizada, maior será parcela da elite empresarial brasileira analisada.

As pesquisas de Cyrino e Tanure (2009) e Carvalho, Costa e Duysters (2010) – que afirmam existir uma preferência das empresas brasileiras pela realização de investimentos na América do Sul e Central – utilizam amostras de um número significativamente maior de empresas em relação aos estudos supracitados, próximo ao analisado nesta dissertação. Porém, esses trabalhos contêm três tipos de vieses. O primeiro diz respeito à definição e à operacionalização conceitual do que seria uma empresa internacionalizada. A definição de empresa internacionalizada mais recorrente na literatura está alinhada à definição de empresa transnacional utilizada pela UNCTAD, ou seja, pressupõe a existência investimentos diretos no exterior (IEDs). Embora os questionários aplicados por ambas as pesquisas busquem investigar justamente quais são as atividades que as empresas brasileiras desempenham no exterior, na exposição agregada dos seus resultados elas incluem empresas que não possuem ativos no exterior, e cuja "internacionalização" limitase apenas à atividade exportadora. Misturam em suas análises, portanto, empresas que investem no exterior com empresas que apenas exportam.

O segundo viés desses trabalhos relaciona-se no fato de escolherem *a priori* uma perspectiva teórica sem submetê-la à crítica ou contrastá-la com outras abordagens. Ao final, a interpretação que fazem de seus resultados empíricos alinha-se a essa perspectiva, embora seus dados estejam longe de corroborá-la. A perspectiva escolhida como ponto de partida por ambas as pesquisas — conhecida como modelo de Uppsala — afirma que a internacionalização das empresas ocorre de maneira gradual no que diz respeito à expansão geográfica e ao tipo de comprometimento com o mercado externo. Segundo esse modelo, primeiro as empresas apenas exportariam para um determinado mercado próximo e similar ao seu mercado de origem. Em seguida, instalariam nesse mesmo mercado uma subsidiária comercial ou então firmariam uma *joint-venture* e, somente após essas duas etapas, investiriam em uma unidade produtiva.

O modelo de Uppsala foi desenvolvido na década de 1970 para explicar o padrão de internacionalização de algumas empresas suecas. Apesar de ser amplamente utilizado até hoje, foi objeto de diversas críticas – ver Mathews (2002) para uma compilação dessas – e de reformulações subsequentes por parte de seus próprios autores (JOHANSON; VAHLNE, 1990; 2009). Além de não levarem em conta tais críticas ou outros modelos alternativos à perspectiva de Uppsala, as pesquisas de Cyrino e Tanure (2009) e Carvalho, Costa e Duysters (2010) apresentam dados que contradizem alguns dos pressupostos do modelo por elas utilizado.

O trabalho de Cyrino e Tanure (2009) revela que 47% de uma amostra de 109 grandes empresas brasileiras iniciaram a internacionalização pela América Latina. Isso implica que a maioria (53%) começou a internacionalização por outras regiões do globo. Poder-se-ia ainda questionar se o início da internacionalização para a categoria geográfica "América Latina" foi de fato motivado pela proximidade geográfica e cultural. Isso porque uma vez que os dados não são apresentados de forma desagregada, nem por países nem por setores de atividade, não temos pistas sobre quais fatores influenciaram a escolha pela região. Deve-se considerar ainda que o México, participante do NAFTA, e outros países da América Central, que possuem ampla gama de acordos tarifários, como a República Dominicana e o Panamá, são por vezes almejados pelas empresas brasileiras, entre outros motivos, para obter mais fácil acesso ao mercado norte-americano sem incorrer nos altos custos de produção existentes nos Estados Unidos (UNCTAD, 2006; 2010).

Já a pesquisa de Carvalho, Costa e Duysters (2010) baseou-se em um *survey* com um grupo de 93 grandes empresas brasileiras. Os autores constataram que 23,2% das empresas respondentes concentravam a maior parte de seus ativos internacionais na América do Sul e Central. Uma vez que essa categoria geográfica obteve um percentual de resposta para esse item superior a cada uma das demais categorias referentes às demais regiões do globo, os autores consideraram esse um indicativo de uma concentração dos IBDs em países vizinhos ao Brasil. Não lhes chamou atenção, entretanto, o fato de a imensa maioria das empresas respondentes (76,8%) alocar a maior parte de seus ativos internacionais em outras localidades.

O terceiro viés dessas pesquisas relaciona-se a não desagregação dos dados sobre a localização das atividades empresariais no exterior por setores de atividade econômica ou por intensidade tecnológica das empresas. Dessa forma, não é possível identificar se a tendência à concentração dos investimentos em certas regiões é uma característica restrita a determinados setores em virtude de peculiaridades de seu modo de funcionamento e de diferentes objetivos que almejam no exterior.

No início de nosso trabalho de pesquisa, consideramos a hipótese largamente difundida pela literatura supracitada de que as transnacionais brasileiras apresentariam uma tendência para concentrar seus investimentos em países próximos geográfica e culturalmente. Após analisar com cautela os dados apresentados por muitos desses trabalhos, percebemos que eles não sustentavam adequadamente suas conclusões e, por vezes, até mesmo apontavam na direção oposta. Diante das conclusões e das limitações dos estudos previamente mencionados, propomos as seguintes questões para a nossa pesquisa:

Q.01 - Há uma tendência das transnacionais brasileiras concentrarem seus IBDs em determinados mercados ou regiões geográficas? Em caso afirmativo, quais seriam essas regiões? Como a dispersão geográfica das transnacionais brasileiras evoluiu ao longo do tempo?

Q.02 — Qual é a diversidade setorial do movimento de internacionalização das empresas brasileiras? Esse movimento restringir-se-ia a setores de baixa intensidade tecnológica como afirmam alguns autores?

Q.03 — Qual é a relação entre o setor de atividade da empresa, sua intensidade tecnológica, e os mercados de destino de seus investimentos? O que essa relação diz sobre as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras?

Para responder essas questões, optamos por realizar nosso próprio levantamento da localização dos IBDs dois diferentes momentos históricos, 1994 e 2012. Além disso, procuramos identificar qual foi o primeiro país no qual as empresas brasileiras realizaram seus IBDs, desagregando todos os resultados por setor de atividade econômica das empresas investidoras. Identificamos um total de 148 empresas brasileiras que têm ou tiveram projetos de IBD ao longo dos últimos 18 anos, número significativamente superior aos de estudos anteriores. A desagregação setorial dos dados permitiu avançar na identificação de diferentes padrões de inserção externa no que diz respeito à escolha dos mercados de destino dos investimentos e às estratégias empresariais adotadas.

Conforme demonstraremos no capítulo 3, a internacionalização das empresas brasileiras é um fenômeno extremamente heterogêneo e diverso, tanto da perspectiva da localização geográfica dos investimentos quanto de sua composição setorial. A América do Sul abriga de fato um número importante de subsidiárias, filiais e projetos de investimento das transnacionais brasileiras, principalmente se levarmos em conta o peso relativo da região na economia global. Entretanto, tanto o rastreamento da localização dos primeiros IBDs quanto seu mapeamento em distintos momentos históricos revelam que a América do Sul não é a primeira nem a principal escolha da maioria das transnacionais brasileiras.

No que tange a escolha pela América do Sul, a proximidade cultural e geográfica do subcontinente é por vezes um fator importante, conforme atesta a literatura e pude aferir em entrevistas que realizei com alguns empresários. Porém, a importância dessa proximidade precisa ser matizada pela influência de outros fatores, como, por exemplo, a atuação geopolítica do estado brasileiro na região. Nesse sentido, o setor que atualmente concentra o maior número de empresas com projetos de IBD na América do Sul é o setor de serviços de engenharia. Seus principais projetos na região são grandes obras de infraestrutura realizadas com financiamento do BNDES e quase sempre com prévia negociação entre o governo Brasileiro e governo do país de destino dos investimentos. Ou seja, a força da internacionalização das empresas de serviços de engenharia na América do

Sul no período recente parece depender também da capacidade de atuação do estado brasileiro na região.

Adicionalmente, a análise da dispersão dos IBDs em diferentes períodos revela que as estratégias de expansão das transnacionais brasileiras não são uniformes ao longo da história. Ao invés de serem determinadas por fatores imutáveis ou de lenta modificação, como as distâncias culturais e geográficas, há indícios de que tais estratégias são fortemente influenciadas por modificações no ambiente produtivo, macroeconômico e político. Nesse sentido, é possível observar um claro deslocamento dos IBDs nas últimas duas décadas do hemisfério ocidental em direção ao oriente, concomitante a transformações mais amplas que ocorreram na geografia da produção internacional. Isso nos leva a uma segunda etapa de nossa pesquisa, guiada pela indagação a respeito de quais fatores determinaram a expansão das empresas brasileiras no exterior.

1.1.2 Determinantes do IBD

Outra questão em aberto pela literatura diz respeito aos fatores que possibilitaram que a internacionalização das empresas brasileiras se galvanizasse de forma acelerada e num intervalo muito curto de tempo — especialmente entre 2004 e 2012 — para os mais variados setores de atividade e para as mais diversas localidades. Essa aceleração é constatável tanto pela leitura de inúmeros estudos de casos existentes na literatura acadêmica, quanto por meio da análise da evolução agregada dos IBDs e do mapeamento da evolução de suas operações no exterior que construímos no capítulo 3.

Entre a miríade de estudos de caso sobre a internacionalização de empresas brasileiras encontram-se Rubim (2004), Barbosa (2004), Moraes (2004), Galina, Bulba e Fleury (2005), Borini *et al.* (2006), Mazzola, Homero e Oliveira Júnior (2006), Scherer (2007), Rosa (2007), Rosa e Rhoden (2007), Macadar (2008), Santos (2008), Dalla Costa e Souza-Santos (2009; 2011), Ribeiro e Oliveira Júnior (2009), Floriani, Borini, Fleury (2009), Silva, Barbosa e Moraes (2009), Pautasso e Netto (2010), Teixeira, Carvalho e Feldmann (2010), Costa (2011), Denberg e Gomes (2011), Colantuono e Pinho (2012) e Fagundes *et al.* (2012). Compilações de diversas histórias de internacionalização das empresas brasileiras também

podem ser encontradas nos anuários publicados pelo jornal Valor Econômico (VALOR, 2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012).

Tomados em conjunto, esses estudos identificam uma exacerbação do processo de internacionalização de diversas empresas brasileiras dos mais variados setores de atividades na última década. A ênfase de cada um deles, entretanto, é sobre os desafios que a internacionalização impõe para a gestão de empresas individuais ou de pequenos grupos de empresas isoladamente. Outras pesquisas (FLEURY; FLEURY, 2009a; 2009b; 2010; 2011; RAMSEY; ALMEIDA, 2009; OLIVEIRA JÚNIOR, 2010), embora busquem analisar a internacionalização das empresas brasileiras de uma perspectiva multissetorial, mais global e abrangente, considerando um número maior de empresas, também adotam um enfoque voltado para os desafios gerenciais da expansão externa. Centram seus esforços na identificação de estratégias de mobilização ou de criação de competências organizacionais específicas — de natureza administrativa, gerencial, tecnológica, processual, de recursos humanos, etc — que as transnacionais brasileiras empreendem para operar com sucesso no mercado externo.

A questão sobre quais são as competências organizacionais necessárias para a internacionalização é antiga e foi objeto de investigação dos primeiros trabalhos acadêmicos sobre a expansão das transnacionais norte-americanas e europeias (HYMER, 1983 [1968]; VERNON, 1971; GILPIN, 1975; RUGMAN, 1980; 1986; DUNNING 1981a, 1988, 1995; WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1986). Apesar das diferentes perspectivas e temporalidades desses trabalhos, eles têm em comum o fato de diagnosticarem a existência de determinadas vantagens da organização empresarial transnacional que a tornam mais competitiva do que as empresas dos países que recebem seus investimentos:

Na maioria dos casos, um elemento determinante do investimento direto é a transferência de tecnologia e capacidade empresarial. A habilidade, a eficiência do pessoal e os recursos diferem muito de uma empresa para outra, e o investimento direto permite uma empresa dispor de um meio para utilizar sua superioridade em um país estrangeiro. (HYMER, 1983, p. 23).

A identificação das competências empresariais necessárias à internacionalização é um ponto de partida essencial para compreender o sucesso da expansão externa de empresas

individuais. Afinal, o conjunto das empresas que se internacionalizam é extremamente restrito se comparado ao universo de empresas existentes. Adicionalmente, o estudo das competências necessárias à internacionalização é relevante para a elaboração de políticas industriais capazes de atender às necessidades de diferentes setores e cadeias produtivas. Entretanto, a leitura dos estudos que investigam a evolução das competências empresariais na recente aceleração dos IBDs revela uma questão que está subjacente a seu conjunto, mas não se encontra inteiramente explícita em nenhum deles. A saber:

Q.04 – O que levou as empresas brasileiras dos mais diversos setores de atividades a intensificar com sucesso suas estratégias de internacionalização nas duas últimas décadas?

Essa é outra questão chave que orientará nossa pesquisa. Para respondê-la, propomos uma abordagem complementar à perspectiva da gestão empresarial, contextualizando historicamente o processo de expansão das transnacionais brasileiras e enfatizando a influência de fatores externos sobre suas decisões estratégicas. Os fatores externos cujo impacto sobre as estratégias e trajetórias de internacionalização das empresas brasileiras serão investigados detalhadamente no decorrer desta dissertação são:

- 1. As transformações na geografia produtiva global que contribuíram para difundir novas tecnologias para os países emergentes;
- 2. Os sucessivos choques de competitividade que ocorreram na economia brasileira a partir do início da década de 90;
- 3. A melhora significativa na disponibilidade de recursos financeiros de longo prazo e a custos acessíveis para as transnacionais brasileiras a partir de 2004;
- 4. O retorno, também em 2004, da elaboração e execução de políticas industriais sistêmicas e de larga escala no Brasil;

A partir de meados dos anos 70 inovações tecnológicas impulsionaram uma redução exponencial dos custos das comunicações e dos transportes nos países de industrialização avançada, levando a novas possibilidades de expansão para as empresas transnacionais sediadas nesses países. Por um lado, na medida em que se espalhavam por novas localidades, as empresas transnacionais trouxeram consigo novas tecnologias e práticas gerenciais mais avançadas para muitos países em desenvolvimento. Por outro lado, a

redução dos custos de comunicação e a relativa padronização da difusão tecnológica contribuíram para reduzir as barreiras culturais e geográficas à gestão das organizações transnacionais. Embora a economia brasileira tenha começado a se beneficiar desse processo, ele foi interrompido precocemente com o advento da crise da dívida na década de 80, que relegou o país para uma situação de relativo isolamento em relação aos fluxos globais de capitais e de tecnologias.

A maior integração do Brasil com a economia global só seria retomada na década de 90, quando as reformas de abertura econômica e de redução do papel do Estado nas atividades produtivas criaram um ambiente econômico mais competitivo, forçando as empresas brasileiras a modernizar seus processos gerenciais e a incorporar novas tecnologias, elevando seus níveis de produtividade e aumentando a qualidade de seus produtos e serviços. A estabilidade macroeconômica e as novas conexões da economia brasileira com o mercado internacional trouxeram novos desafios, mas também ampliaram o leque de oportunidades às empresas brasileiras, permitindo o planejamento de investimentos de longo prazo, o crescimento das exportações, o acesso a novas fontes de financiamento e a novas tecnologias, bem como a transformação de uma cultura empresarial previamente orientada para o mercado interno. Nesse contexto, a internacionalização passou a ser uma estratégia adotada por muitas empresas para aumentar a eficiência produtiva, a capacidade tecnológica e para conquistar novos mercados.

Embora o início da década de 90 tenha representado um ponto de viragem para as estratégias das empresas brasileiras, sua expansão internacional só deslanchou na década seguinte. Nesse sentido, é preciso ter em mente que a internacionalização é uma estratégia cara e arriscada. Ao longo da última década, a confluência de fatores externos e internos contribuiu para aumentar a disponibilidade de crédito de baixo custo na economia brasileira, viabilizando projetos mais arrojados de expansão externa. No cenário internacional, a alta nos preços das *commodities* somada às políticas monetárias expansionistas e inovações financeiras, que ocorreram nos países de industrialização avançada, liberaram uma grande quantidade de capital financeiro para os países emergentes. No cenário interno, políticas fiscais anticíclicas contribuíram para baratear o custo do financiamento externo para as empresas privadas, ao mesmo tempo em que a retomada do crescimento econômico ampliou sua capacidade de investimento.

Outro aspecto relevante para a capacidade de investimento das transnacionais brasileiras diz respeito ao retorno das políticas industriais. Diferentemente do passado, as políticas industriais adotadas entre 2004 e 2012 incluíram o apoio à internacionalização das empresas brasileiras entre seus objetivos estratégicos. Na implementação dessas políticas, o BNDES teve especial importância no financiamento de: (i) aquisições de algumas empresas no exterior; (ii) grandes obras de infraestrutura na América Latina e na África; e (iii) investimentos na expansão da capacidade produtiva das transnacionais brasileiras no mercado doméstico, ampliando sua escala e faturamento e permitindo a liberação de um maior volume de recursos para seus projetos no exterior. Além do BNDES, diversas outras instituições públicas ou de finalidade pública também adotaram medidas de apoio às transnacionais brasileiras, contribuindo para criar um ambiente político favorável a sua expansão internacional. Entre elas encontram-se a Petrobras, o Banco do Brasil, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX) e o Ministério das Relações Exteriores.

Cada um dos determinantes externos supracitados será desenvolvido em detalhes nos capítulos 4, 5 e 6 da presente dissertação, onde explicitaremos os mecanismos por meio dos quais eles se traduziram em oportunidades e estímulos para as empresas brasileiras impulsionarem sua expansão internacional. Cabe salientar, todavia, que enfatizar os determinantes socioeconômicos da internacionalização das empresas brasileiras não implica em subestimar a importância das capacidades organizacionais e do empreendedorismo para o sucesso da expansão externa. Pelo contrário, a presente pesquisa apoia-se nas contribuições dos inúmeros estudos que atestam essa importância, propondo-se investigar quais foram as condições que permitiram que um grande número de empresas brasileiras desenvolvesse determinadas capacidades organizacionais e empreendesse com sucesso estratégias de internacionalização no período recente, ao contrário de outros momentos da história, quando esse movimento foi mais tímido. Essa mudança de perspectiva – da gestão das competências empresariais para a análise histórica dos determinantes socioeconômicos – pode levar a uma melhor compreensão do recente processo de internacionalização das empresas brasileiras, bem como a novas implicações para a formulação de políticas públicas.

Tomados isoladamente, os determinantes externos da intensificação da internacionalização das empresas brasileiras, são condições necessárias, porém não suficientes para o seu desenvolvimento. Nossa hipótese é que apenas na última década a confluência dos quatro fatores investigados permitiu que os IBDs se expandissem em uma velocidade sem precedentes. Na década de 70, havia condições de financiamento externa e políticas públicas favoráveis, porém não havia um ambiente suficientemente competitivo e as conexões da economia brasileira com a economia internacional eram muito mais restritivas do que no período recente. Na década de 80, houve uma retração de todos os fatores enfatizados. Na década de 90, a situação se inverteu os incentivos à competitividade das firmas aumentaram, mas o apoio do Estado e as condições externas continuaram desfavoráveis. Foi apenas na última década que os quatro fatores encontraram-se, beneficiando empresas que possuíam capacidades suficientes para aproveitá-los. Como veremos, outros países da América Latina que passaram por processos históricos semelhantes ao brasileiro, mas que não contavam com elevado número e diversidade de atores empresariais capazes de aproveitar o momento favorável, experimentaram uma expansão dos IEDs bem mais tímida.

1.2 Nota Metodológica

Para investigar as três primeiras questões da pesquisa, a respeito de quais são os principais mercados para os IBDs, sua composição setorial e a relação entre essas variáveis na definição das estratégias empresariais, foi necessário construir um banco de dados com informações a respeito das empresas brasileiras que possuíam estoques de IBDs. Na construção desse banco de dados, foram coletadas informações a respeito do perfil das empresas (setor de atividade e data de fundação), do ano de realização de seus primeiros projetos de IBDs e de quais países receberam esses investimentos em dois momentos distintos: 1994 e 2012. A opção pela comparação entre a configuração da internacionalização das empresas brasileiras em 1994 e no período recente será justificada em detalhes no decorrer desta dissertação. Por ora cabe assinalar que em 1994, com a introdução do Plano Real, houve uma mudança significativa no ambiente econômico brasileiro que afetou de forma decisiva as estratégias empresariais e também permitiu uma

melhor comparabilidade dos dados de investimentos disponíveis com o período atual em relação aos dados de períodos anteriores.

Para a identificação da localização dos IBDs das empresas que constam em nosso banco de dados, foi considerada a existência de subsidiárias e filiais no exterior de empresas com o capital controlador majoritariamente nacional. A presença de subsidiárias e filiais no exterior configura a existência de IEDs, conforme definição da UNCTAD (2009)⁵. No caso das atividades extrativas (mineração e exploração de petróleo) e das obras de infraestrutura no exterior (empresas de serviços de engenharia) foi considerada também a existência de projetos de investimento em outros países independentemente da existência de filiais e subsidiárias. Com esses dados em mãos, foi possível projetar três conjuntos de mapas que permitem visualizar parte da história e da conformação atual do processo de internacionalização de um elevado número de transnacionais brasileiras, com informações desagregadas por setor de atividade econômica.

Na análise dos dados, foi enfatizada a correlação entre a intensidade tecnológica do setor de atividade das transnacionais brasileiras e o tamanho e dinamismo de seus mercados de destino. A intensidade tecnológica foi estabelecida com base nas classificações da OECD (2011) para as atividades industriais e do IBGE (2008) para as empresas prestadoras de serviços. Isso permitiu evidenciar diferentes padrões de expansão externa de acordo com o conteúdo tecnológico das empresas e, desse modo, desconstruir os mitos que a internacionalização começa ou está concentrada na América do Sul e que seus atores são majoritariamente produtores de *commodities*.

A segunda parte da pesquisa, relativa à investigação dos determinantes macroeconômicos e políticos da recente da internacionalização das empresas brasileiras, foi conduzida por meio de uma abordagem histórica, contextualizando o processo de internacionalização das empresas brasileiras desde os primeiros registros oficiais de IBDs, no final da década de 60 até os dias de hoje. Neste caso, a variável a ser explicada são as emissões de IBDs. A hipótese em questão é que a evolução do volume de IBDs nas últimas duas décadas se deve a quatro fatores: (i) as transformações na geografia produtiva global; (ii) a evolução do ambiente competitivo da economia brasileira; (iii) a maior disponibilidade de recursos financeiros; e

-

⁵ Ver seção 1.2.3 desta introdução para maiores detalhes.

(iv) às políticas públicas implementadas com impactos diretos e indiretos sobre a internacionalização das empresas brasileiras.

A seguir apresentam-se maiores detalhamentos a respeito das fontes utilizadas, dos procedimentos de coleta e de análise de dados adotados, bem como das definições conceituais que embasam o presente trabalho.

1.2.1 Fontes de dados

- Localização dos IBDs e estratégia das empresas brasileiras no exterior:

Para montar o banco de dados com informações das empresas brasileiras com projetos de IBDs, foi inicialmente utilizada uma listagem disponibilizada por um estudo do BNDES (BNDES, 1995). O estudo do BNDES (1995) identificou a localização das subsidiárias e filiais no exterior de 112 empresas brasileiras ao final do ano de 1994. Dessas 112 empresas, não foram incorporadas ao nosso banco de dados 17 empresas que possuíam subsidiárias apenas em paraísos fiscais.

A localização geográfica das atividades internacionais das 95 empresas restantes foi representada graficamente em dois mapas referentes ao ano de 1994. O primeiro mapa apresenta o total de transnacionais brasileiras com unidades em cada país do globo e o segundo o total de empresas de cada setor de atividade econômica em cada região do globo. Esses mapas permitem analisar a dispersão geográfica e a diversidade setorial da expansão das transnacionais brasileiras no início do processo de abertura e de estabilização da economia. Quando comparados com o mapeamento de sua internacionalização no momento atual, permitem também identificar quais foram as principais mudanças ocorridas ao longo dos últimos 18 anos.

Para comparar a internacionalização das empresas brasileiras no início dos anos 90 com sua configuração atual, realizei um minucioso rastreamento das trajetórias organizacionais das 95 empresas com projetos de IBD identificadas pelo levantamento do BNDES (1995). Esse rastreamento foi realizado por meio de entrevistas com empresários e extensa pesquisa bibliográfica em artigos acadêmicos, documentos divulgados pelas próprias empresas, websites corporativos e jornais e revistas especializados (Valor Econômico, Financial Times,

Época Negócios e Istoé Dinheiro). Identificamos que, dentre as 95 empresas dos mapas de 1994, trinta (31,6%) foram compradas por outras empresas, dezessete (17,9%) deixaram de operar unidades no exterior e oito (8,4%) faliram. Restaram, portanto, quarenta (42,1%) empresas da listagem original do BNDES (1995) que continuaram a adotar estratégias de internacionalização até o final de 2012.

Na etapa seguinte, foram construídos dois mapas comparando a localização das operações externas dessas 40 empresas em 1994 e em 2012, permitindo desse modo analisar as modificações ocorridas nas estratégias internacionais desse grupo de empresas no período. Para obter um quadro mais abrangente da situação atual da internacionalização das empresas brasileiras, foram elaborados outros dois mapas referentes ao ano de 2012, incorporando outras 53 empresas brasileiras que iniciaram sua expansão internacional após 1994. Esses dois mapas representam, portanto, a localização dos investimentos de 93 transnacionais brasileiras em 2012.

As 53 empresas incorporadas nos mapas de 2012 foram identificadas com base nas listagens realizadas pelas pesquisas da Fundação Dom Cabral (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012) e do jornal Valor Econômico (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012), bem como em estudos acadêmicos e reportagens de jornais e revistas especializados que são citados neste trabalho. Não foi adotado nenhum tipo de filtro a respeito do setor ou do tamanho das empresas incorporadas. Todas as empresas brasileiras identificadas com projetos de IBDs ativos ao final de 2012 foram incorporadas ao banco de dados. Somando-se as 93 transnacionais de 2012 as 55 empresas, cujas trajetórias de internacionalização foram interrompidas após 1994, chega-se a um total de 148 empresas brasileiras com projetos de IBD representadas em nossos diversos mapas.

Para testar a hipótese, encontrada na literatura, de que a internacionalização das empresas brasileiras teria seu início na América do Sul, buscamos informações sobre a localização e as características dos primeiros projetos de IBDs realizados pelas 93 empresas brasileiras dos mapas de 2012. Os procedimentos para coletar essas informações foram os mesmos adotados para rastrear as empresas da listagem do BNDES (1995). Não foi possível encontrar informações sobre a localização do primeiro projeto de IBD de 18 empresas que possuíam operações no exterior em 2012. Com o banco de dados pronto, construímos dois outros

mapas relativos à localização da primeira operação de IBD de 75 empresas brasileiras de 17 diferentes setores.

Esses mapeamentos e as tabelas e análises que foram deles derivadas permitem chegar a respostas às nossas questões de pesquisa que contradizem as teses correntes na literatura acadêmica a respeito da diversidade setorial do processo de internacionalização de um número substancial de empresas brasileiras, bem como a respeito de sua concentração geográfica e estratégias de expansão internacional.

- Determinantes macroeconômicos e políticos do IBD:

Os dados existentes para as variáveis relacionadas aos determinantes dos IBDs não se encontram harmonizados e em séries históricas confiáveis e extensas o suficiente para a realização de testes estatísticos comprobatórios da relação de causalidade entre elas. Isso ocorre em virtude da natureza recente do fenômeno e da impossibilidade de desagregar os dados oficiais de IBDs por empresa, setor de atividade econômica ou último destino dos investimentos (FUGITA, 2008). Outro aspecto relevante é que o efeito das variáveis explicativas de nossa questão de pesquisa (transformações na geografia da produção internacional, ambiente competitivo, recursos financeiros e políticas públicas) sobre a variável a ser explicada (o volume dos IBDs) não é necessariamente imediato ou linear. Como atestam os inúmeros estudos de caso supracitados, o timing da decisão de cada investimento no exterior depende de dinâmicas setoriais específicas como, por exemplo, a existência de oportunidades de aquisição de outras empresas ou demandas de mercado. Adicionalmente cada um dos determinantes investigados, se tomados isoladamente, são condições necessárias, porém não suficientes para explicar o processo em questão.

Portanto, a relação de causalidade entre as variáveis de nossa questão de pesquisa será sustentada principalmente pela contextualização do ambiente político e econômico do processo de internacionalização das empresas brasileiras e da análise da variação concomitante ou sequencial de variáveis correlatas às transformações desse ambiente, agrupadas por períodos historicamente relevantes, à luz de argumentos legitimados pela literatura acadêmica. Para facilitar observação e a comparação dos dados, serão apresentadas estatísticas descritivas de variáveis relacionadas aos IBDs, à evolução do

ambiente macroeconômico e à disponibilidade de financiamento externo e de origem pública para as transnacionais brasileiras em diferentes períodos históricos.

Os dados referentes à evolução do IBD e do ambiente macroeconômico e político são disponibilizados por diversas instituições públicas e internacionais, tais como a *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), *World Federation of Exchanges (WEF)*, Banco Mundial, Banco Central do Brasil, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e BNDES. Em virtude das limitações dos dados existentes, complementarei a análise quantitativa com dados qualitativos oriundos de entrevistas com empresários e oficiais do governo e dados secundários de outras pesquisas.

1.2.2 Entrevistas

Foram conduzidas entrevistas, utilizando questionários semiestruturados, com gerentes de empresas brasileiras privadas no Brasil, na Inglaterra e na França. Além disso, foram entrevistados funcionários do BNDES, Banco do Brasil, Petrobras, Banco Central, APEX e IPEA. No caso das três primeiras empresas públicas, funcionários baseados em suas subsidiárias londrinas também foram entrevistados. As entrevistas na Inglaterra e na França ocorreram em virtude do intercâmbio realizado pelo autor desta dissertação no *King's College de Londres* entre os meses de Março e Julho de 2012. A relação das empresas e instituições entrevistadas encontra-se no ANEXO A.

Um questionário matricial foi utilizado como base para guiar as entrevistas com as empresas privadas (ANEXO B). Perguntas específicas foram introduzidas conforme o caso, baseadas em pesquisa prévia sobre a história da empresa. No caso das instituições e empresas públicas, questionários específicos foram elaborados de acordo com as atividades desempenhadas pelas respectivas organizações. Durante a situação da entrevista semiestruturada, como era de se esperar, alguns pontos foram mais explorados do que outros pelo entrevistado e algumas perguntas não foram respondidas. Na maioria dos casos, o entrevistado exigiu a assinatura de um termo de sigilo entre as partes, de modo que nem todas as informações podem ser reveladas. Nos casos em que o entrevistado não possuía

disponibilidade para um encontro presencial, as entrevistas foram conduzidas por telefone ou por e-mail.

Em virtude do elemento subjetivo inerente ao conteúdo das entrevistas, as informações obtidas com as mesmas serão utilizadas apenas enquanto indícios complementares para evidenciar argumentos encontrados na literatura e para exemplificar aspectos revelados pelas análises dos dados quantitativos, mas nunca como única evidência das relações causais que pretendo explicar.

1.2.3 Definições conceituais

Para a melhor compreensão das análises e resultados do presente trabalho, é útil apresentar a definição de três conceitos centrais de seu desenvolvimento: "internacionalização", "investimento externo direto" e "transnacionais brasileiras".

1) Internacionalização de empresas: implica em um processo de maior exposição de uma empresa aos fluxos internacionais de bens, serviços, capitais e conhecimentos. Na literatura, esse conceito é muitas vezes utilizado com significados diversos. Entretanto, para a finalidade dessa pesquisa, é necessário delimitar um recorte conceitual preciso e construir uma tipologia do que são empresas internacionalizadas e não internacionalizadas. As empresas internacionalizadas serão consideradas como aquelas que possuem investimentos diretos no exterior (IEDs). Essa definição, como qualquer outra, possui vantagens e desvantagens. A primeira vantagem é que esse é o significado predominante utilizado na literatura sobre empresas transnacionais (cf. DUNNING, 1981a; 2001; GOLDSTEIN, 2007; RAMAMURTI; SIGH, 2009; SAUVANT, 2005; 2009). É também a definição utilizada nas publicações da UNCTAD (2010, 2011, 2012). A segunda vantagem é que existe um indicador para o total agregado de IEDs das empresas brasileiras, o IBDs.

Uma desvantagem dessa delimitação conceitual é que, em tese, uma empresa pode ter um alto grau de dependência do mercado externo, exportando grande parte de sua produção, mas não possuir IBDs. Entretanto, tal fato dificilmente se mantém no longo prazo. Na medida em que as exportações crescem, a presença física no exterior

costuma ser do interesse tanto dos clientes internacionais quanto da empresa exportadora. A proximidade física contribui para o estreitamento dos laços entre ambas as partes, permitindo uma maior troca de informações, a melhor customização dos produtos e a prestação de serviços de pós-venda (IGLESIAS; VEIGA, 2002; PROCHNIK; ESTEVES; FREITAS, 2006).

2) Investimento Externo Direto (IED): é o principal indicador utilizado na literatura acadêmica para se medir a internacionalização das empresas de um dado país. Para teoria econômica, os IEDs são os investimentos em capital físico (prédios, escritórios, fábricas, terras, máquinas, etc.) no exterior. Eles se opõem aos investimentos externos indiretos, ou em portfólio. Entretanto, os IEDs geralmente implicam, para além do investimento em capital físico, transferências de recursos humanos, tecnologias, habilidades e conhecimentos entre os países (LUBITZ, 1971).

Os fluxos de IEDs são um importante componente da balança de pagamentos, sendo computados de acordo com parâmetros estabelecidos pelo Fundo Monetário Internacional (IMF, 1993) e pela UNCTAD (2009). Segundo esses parâmetros, o IED deve possui duas dimensões para se diferenciar do investimento em *portfólio*: (i) ser um investimento de interesse duradouro feito por um residente de um país em uma empresa de outro país; e (ii) o investidor precisa ter um "grau de influência significativa" sobre a gestão da empresa que recebe o investimento. Para fins operacionais, os IEDs são considerados como: (i) investimentos em empresa localizada em um país diferente daquele cujo investidor reside, sendo que o investidor deve deter no mínimo 10% das ações ordinárias desta empresa; e (ii) empréstimos entre a matriz de uma empresa e suas subsidiárias e filiais no exterior (UNCTAD, 2009, pp. 35 e 54).

Os dados oficiais de IED utilizados por essa e muitas outras pesquisas acadêmicas são fruto dessa convenção internacional destinada a padronizar e compatibilizar as estatísticas da balança de pagamentos dos diversos países. É preciso estar ciente que o fato de o IED ser um indicador construído para compor a balança de pagamentos acarreta em algumas distorções quando ele é utilizado com outros fins, como ocorre na análise da internacionalização das empresas. No caso brasileiro, quando os dados

são apresentados na forma de fluxos de IBDs, eles não são capazes de captar os lucros reinvestidos ou os recursos captados no mercado internacional por uma subsidiária externa de uma empresa brasileira na ampliação de suas atividades ou em operações em um terceiro país (FUJITA, 2008).

Adicionalmente, é relevante registrar que dois trabalhos recentes levantaram a suspeita, ainda que não comprovada, de que algumas empresas estariam camuflando investimentos em portfólio sob o rótulo de IBDs para reduzir os gastos com o imposto sobre operações financeiras (LIMA; BARROS, 2009; IPEA, 2011). O fato é que os empréstimos intercompanhia entre as matrizes das empresas brasileiras e suas filiais no exterior têm apresentado grandes oscilações nos últimos anos. Em virtude dessas, analisaremos os dados referentes à participação no capital e aos empréstimos intercompanhia separadamente. As distorções supramencionadas são reduzidas quando os dados dos IBDs são apresentados na forma de estoques.

Os dados de estoques de IBDs, entretanto, também apresentam distorções em relação à identificação do país de destino dos investimentos, uma vez que revelam apenas seu primeiro destino e não o último. Grande parte dos investimentos brasileiros no exterior é intermediada por subsidiárias localizadas em paraísos fiscais e em outros países que possuem um amplo leque de tratados para evitar a dupla taxação ou acordos bilaterais de investimento. Ao intermediar os IBDs por esses países, as empresas brasileiras reduzem seus gastos com impostos e ganham em segurança jurídica (GOLDSTEIN, 2007). Essas limitações dos dados oficiais de estoques de IBDs explicam a nossa opção por uma estratégia alternativa para identificar a localização dos IBDs por meio do mapeamento das subsidiárias, filiais, projetos extrativistas e de infraestrutura das empresas brasileiras no exterior.

3) Transnacionais brasileiras: segundo a UNCTAD (2009), as empresas transnacionais são empresas cuja matriz, localizada em um determinado país, controla ativos de empresas em outros países que lhe dão o direito sobre no mínimo 10% do controle dessas últimas. O termo "transnacionais brasileiras" será utilizado para se referir a empresas de capital brasileiro que se adequem a definição de empresa transnacional da UNCTAD (2009). Esse termo pode acarretar em confusões e contestações em

virtude de algumas opiniões correntes de que as transnacionais seriam "empresas sem pátria", que não possuem vínculos duradouros com nenhum país e que modificam a localização de suas prioridades de investimentos de acordo com fatores conjunturais (cf. Amsden, 2009a). Segundo tal concepção, a distinção entre "transnacionais brasileiras" e "transnacionais norte-americanas", por exemplo, seria desprovida de sentido. Entretanto, estudos como os de Amsden (2009a; 2012) e Hirsch (2012) concluem que há diferenças entre a atuação das empresas de acordo com o país de localização de sua matriz. Empresas de capital nacional tenderiam a ser mais empreendedoras em seus mercados de origem, na medida em que conhecem melhor as características desse mercado e nele possuem relações mais estreitas com o governo e com a sociedade. Hirsch (2012) sustenta que devido a diferenças sistemáticas entre as características culturais, jurídicas e institucionais dos diferentes países, as empresas transnacionais preferem destinar seus investimentos ao mercado doméstico, no caso de não existir uma vantagem comercial clara para investir no exterior. De maneira semelhante, Amsden (2009a; 2012) constata que embora a teoria econômica defenda que não existam diferenças entre o investimento de empresas estrangeiras e de empresas nacionais, na prática as empresas de capital nacional são mais empreendedoras no ambiente doméstico, além de serem mais propensas a nele diversificar seus investimentos em novos setores, a comprar de fornecedores locais e a transferirem suas tecnologias para as demais firmas com as quais se relacionam. Para além da definição da UNCTAD, as conclusões dos trabalhos de Amsden (2009a; 2012) e Hirsch (2012) embasam a adoção do termo "transnacionais brasileiras".

1.3 Estrutura da Dissertação

Além desse capítulo introdutório, a presente dissertação estrutura-se em outros seis capítulos. O segundo capítulo é destinado à análise das principais teorias sobre a internacionalização de empresas, procurando identificar em que medida elas contribuem para a compreensão da recente expansão internacional das empresas brasileiras. Por um lado, procuramos demonstrar que tanto as teorias clássicas sobre a internacionalização das empresas dos países do atlântico-norte, quanto novas teorias a respeito da

internacionalização das de países elementos empresas emergentes, possuem complementares que são úteis para análise do caso brasileiro. Entretanto, por outro lado, ambos os grupos de teorias focam principalmente nos aspectos microeconômicos relacionados ao comportamento e à estrutura organizacional de empresas individuais, não oferendo elementos suficientes para explicar por que um grande número de empresas brasileiras intensificou sua estratégia de internacionalização na última década. Para compreender tal fenômeno, é necessária uma abordagem transdisciplinar que contextualize historicamente o processo de internacionalização das empresas brasileiras, relacionando-o às transformações na geografia da produção internacional e às condições macroeconomias e políticas do Brasil.

O terceiro capítulo analisa a diversidade setorial e o padrão geográfico da expansão externa das transnacionais brasileiras. Neste capítulo são apresentados diversos mapas da localização das subsidiárias e filiais das empresas brasileiras no exterior, entre 1994 e 2012, com os dados agregados por países de destino dos investimentos e por setores de atividade econômica. Esses mapas baseiam-se em pesquisa inédita e possibilitam a constatação de diferentes padrões de internacionalização das empresas brasileiras de acordo com a intensidade tecnológica do seu setor de atividade. Permitem ainda a visualização da complexidade e diversidade atual do movimento de internacionalização, questionando algumas das teses recorrentes e perspectivas teóricas discutidas previamente.

Em face das limitações das principais teorias sobre o tema, e de forma a investigar quais os fatores que influenciaram a configuração atual da internacionalização das empresas brasileiras, o quarto capítulo situa esse processo de expansão internacional no contexto das transformações ocorridas na estrutura produtiva e nas condições de financiamento no plano externo e interno desde os fins da década de 60 até a década de 90. Especial ênfase é dada à restruturação produtiva internacional – com a constituição de redes globais de produção e a disseminação das TICs – e ao impacto da abertura econômica na década de 1990, com a criação de novas necessidades e oportunidades para as empresas brasileiras, entre elas a internacionalização. Nesse capítulo também são exploradas as relações de interdependência entre o sucesso da internacionalização e a atividade inovadora das empresas brasileiras previstas pela literatura acadêmica. Por meio dessa contextualização, demonstra-se que o comportamento dos fluxos de IBDs apresenta, desde o início dos registros históricos, alta

sensibilidade em relação às condições externas de financiamento e às políticas públicas adotadas pelo governo brasileiro.

O quinto capítulo investiga a influência de fatores macroeconômicos no fortalecimento da internacionalização das empresas brasileiras entre 2004 e 2012. Questionam-se aqui as explicações correntes que atribuem o aumento do IBD à valorização cambial ou a falta de oportunidades de investimento no Brasil. O principal fator macroeconômico enfatizado é a melhora nas condições de financiamento das empresas brasileiras tanto no plano externo quanto interno. No que diz respeito à maior disponibilidade de financiamento externo, investiga-se as causas desse fenômeno e também os mecanismos pelos quais os fluxos externos foram transmitidos às empresas brasileiras, enfatizando o papel de novas estratégias empresariais adotadas e da política fiscal e cambial do governo brasileiro no período. No plano interno, é enfatizada a importância do recente ciclo de crescimento da economia brasileira na ampliação do faturamento das empresas. Demonstra-se desse modo a complementaridade entre o aumento dos investimentos das empresas brasileiras no mercado externo e interno.

O sexto capítulo analisa em detalhes o papel do apoio estatal à internacionalização das empresas brasileiras. São descritos os principais instrumentos de financiamento público às transnacionais brasileiras – buscando estimar seu impacto sobre os recentes fluxos de IBDs – e também outras formas de apoio institucional. Adicionalmente, analisa-se o papel atribuído à internacionalização das empresas nos documentos recentes de política industrial, bem como a coerência entre esses documentos e a política efetivamente implementada. Demonstra-se que apesar da importância dos instrumentos públicos recentes, o governo brasileiro não conseguiu ainda desenvolver uma política de apoio aos IBDs de longo prazo e coerente aos demais objetivos de sua política industrial. Ao fim, procura-se sugerir possíveis modificações na implementação da política industrial brasileira de modo a maximizar os potenciais benefícios da internacionalização das empresas para o desenvolvimento do país.

No sétimo e último capítulo, apresentamos as considerações finais, sintetizando as principais conclusões da pesquisa. Também realizamos um balanço das limitações do presente trabalho, procurando apontar questões em aberto e possíveis caminhos e desafios para pesquisas futuras.

CAPÍTULO 2 – TEORIAS SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

As principais teorias sobre internacionalização de empresas concentram seus referenciais no interior de dois campos de conhecimento: a economia e a administração de empresas. Esses referenciais, por sua vez, são tributários das perspectivas teóricas dominantes nesses dois campos e herdaram delas grande parte de suas virtudes e vícios. Além da economia e da administração, o tema também recebe alguma atenção na ciência política e nas relações internacionais (GILPIN, 1975; 2001), porém sem que haja um referencial teórico consolidado.

Na economia a pergunta que inicialmente guiou os esforços teóricos para análise da internacionalização das empresas foi: por que a firma opta pelo IED ao invés de contar apenas com as exportações e importações para vender seus produtos e comprar seus insumos em outros países? A teoria econômica procurou então identificar as possibilidades de ganhos do IED para as empresas, por oposição à adoção de uma estratégia de comércio exterior. O modelo mais famoso foi desenvolvido por John Dunning (1981a; 1988; 1995; 2001), conhecido como "paradigma eclético" ou "modelo *OLI"* (ownership, localisation, internalisation). O modelo OLI atribui a opção de uma empresa pela internacionalização com base em três tipos de vantagens. Em primeiro lugar, ela levaria vantagem sobre as empresas do país estrangeiro que recebe seus investimentos por reter determinados ativos inovadores no mercado local (ownership advantages). Em segundo lugar, ganharia competitividade sobre as demais empresas ao articular recursos específicos disponíveis em diversos locais do globo (localisation advantages). Em terceiro lugar, teria vantagem sobre todas as empresas que não se internacionalizam ao internalizar os fluxos de comércio exterior dentro de sua estrutura organizacional (internalisation advantages).

A administração, mais atenta à perspectiva dos gestores, a pergunta mais frequente não é por que as empresas se internacionalizam, mas como ocorre o processo de internacionalização, ou seja, qual é a dinâmica específica das decisões de investimento no exterior. A abordagem de maior influência é o modelo de Uppsala ou comportamentalista (JOHANSON E WIEDERSHEIM-PAUL, 1975; JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990; 2009) que associa a decisão de investir no exterior à familiaridade que o empresário ou gestor da

empresa tem em relação a um determinado mercado externo. De acordo com essa perspectiva, quanto maior o conhecimento e que o tomador de decisão tem em relação a um mercado externo, maior é a sua propensão em investir nele. Esse conhecimento, por sua vez, é função da maior proximidade cultural e geográfica em relação ao mercado. Dessa forma, os primeiros IEDs de uma empresa tendem a ser reduzidos, assumindo principalmente a forma de representações comerciais, e a se destinar a países mais próximos geográfica e culturalmente.

Há também, dentro do campo da administração, duas outras abordagens influentes, mas que não serão discutidas em detalhes aqui em virtude de suas similares ao modelo OLI e de nele encontrarem contemplados seus principais elementos explicativos. A primeira delas é a abordagem baseada em recursos (*Resource Based View*, ou *RBV*), que pressupõe que as estratégias de internacionalização das firmas são tomadas com base nos recursos específicos que elas possuem e em sua capacidade de criar novos valores com eles (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1986). A importância dos recursos e competências das firmas para o processo de internacionalização é prevista pelo conceito de vantagens monopolísticas (*ownership advantage*) do modelo de Dunning (1980). Outra perspectiva similar é a de Rugman (1986), que considera que a opção pela internacionalização é inteligível por meio da análise da relação entre os ativos específicos das firmas (Firm Specific Advantage, ou FSA) e os ativos específicos do país (Country Specific Advantage, ou CSA). As duas formulações conceituais são praticamente idênticas, respectivamente, às vantagens monopolísticas (*ownership advantages*) e às vantagens do local (*localisation advantages*) do modelo de Dunning.

Recentemente, surgiram novas perspectivas, especialmente dentro do campo da administração, que afirmam que os modelos teóricos desenvolvidas nas décadas de 1970 e 1980 são insuficientes para explicar a internacionalização das empresas de países emergentes. A mais influente delas é a de Mathews (2002; 2009) que procura fazer uma releitura das teorias clássicas (OLI e Uppsala), propondo um modelo alternativo para a compreensão da internacionalização das empresas de países emergentes. Nas linhas abaixo, serão analisadas detalhadamente os pressupostos dessas abordagens teóricas, identificando o contexto histórico em que surgiram, suas principais características, limitações, convergências e possíveis contribuições de cada uma delas para a compreensão dos fatores que impulsionaram a recente da internacionalização das empresas brasileiras.

2.1 Teoria comportamental: o modelo de Uppsala.

A provavelmente mais bem sucedida entre as abordagens comportamentais de internacionalização de empresas ganhou corpo entre acadêmicos da universidade de Uppsala, na Suécia, ao final dos anos 70 (OVIATT; MCDOUGALL, 1994; ANDALL; FISCHER, 2005). Em dois trabalhos seminais, Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) e Johanson e Vahlne (1977) desenvolveram um modelo para compreensão da internacionalização de empresas baseado no estudo da expansão das firmas suecas, mas com aspirações de validade para todas as firmas. Seu pressuposto fundamental é a inserção internacional da empresa enquanto um processo gradual de envolvimento com o exterior. Para os autores, esse gradualismo ocorreria em duas dimensões distintas: o grau de comprometimento dos investimentos e a escolha dos mercados de destino.

O grau de comprometimento da empresa com o mercado externo remete tanto ao volume quanto ao tipo de seu investimento (modo de entrada), que determina sua natureza mais ou menos reversível. O pressuposto do gradualismo no comprometimento dos investimentos no exterior implica que as firmas tenderiam a investir inicialmente quantias pequenas de capital em instalações de baixo risco – que podem ser paralisadas ou alienadas sem grande prejuízo – como escritórios comerciais e unidades de armazenagem e distribuição. Esse comportamento cauteloso decorreria do elevado grau de incerteza dos tomadores de decisão (empresários e gestores) a respeito do funcionamento do ambiente de negócios em países estrangeiros. Algum tempo após esse investimento inicial, o conhecimento dos tomadores de decisão aumenta, sua percepção do risco diminui e eles se tornam dispostos a investir volumes maiores de capital em atividades mais complexas, como, por exemplo, de fabricação de produtos e de pesquisa e desenvolvimento.

O gradualismo não influenciaria apenas o modo de entrada da empresa em um dado mercado externo, mas também sua escolha de quais mercados investir primeiro. Teriam preferência os países mais próximos geográfica e culturalmente, onde a incerteza dos tomadores de decisão sobre o ambiente de negócios seria menor. No modelo de Uppsala, o grau de incerteza que o gestor possui sobre cada mercado é estabelecido pelo conceito de "distância psíquica" (JOHANSON; VAHLNE, 1977). Seriam dimensões constitutivas da "distância psíquica" fatores como o idioma, a educação dos trabalhadores, as práticas de

negócio, o grau de desenvolvimento industrial e as normas culturais. Segundo os autores, quanto maior a distancia cultural e geográfica, maior tenderia a ser a "distância psíquica". (*Idem*, p.24).

2.1.1 Méritos, limitações e reinterpretações do modelo de Uppsala

O modelo de Uppsala possui ao menos três méritos. O primeiro é o questionamento da ideia neoclássica segundo a qual o investimento no exterior depende exclusivamente de uma comparação entre os custos e a disponibilidade dos fatores de produção em diferentes países, conferindo importância a fatores culturais na racionalidade dos tomadores de decisão. Um segundo mérito é a centralidade que ele confere ao processo de aquisição de conhecimento relacionado à internacionalização. De acordo com o modelo de Uppsala, quanto maior o envolvimento da firma com o exterior, mais intenso é seu aprendizado sobre os mercados externos e maior é a possibilidade de realizar novas operações com sucesso. A existência de uma correlação positiva entre operações no mercado externo e aprendizado organizacional da firma é hoje um consenso na literatura.

O terceiro mérito da perspectiva de Johanson e Vahlne (1977) foi apontar de forma percursora para o papel das redes de relações pessoais na aceleração do processo de internacionalização. Os poucos estudos de caso que embasavam o modelo de Uppsala identificavam que frequentemente a subsidiária comercial era constituída ao redor de antigos intermediários que trabalhavam para firmas de *trading*. A contratação de funcionários locais com conhecimentos sobre a dinâmica do setor e sobre a rede de clientes era uma estratégia para reduzir a distância psíquica e acelerar o processo de internacionalização. Embora o conceito de distância psíquica apresente problemas e, como veremos, não seja capaz de explicar de forma satisfatória o padrão da recente internacionalização das empresas brasileiras, a estratégia de contratar profissionais com experiência no mercado local continua a ser relevante para algumas transnacionais brasileiras. Os diretores da WEG e da BRFoods no Reino Unido e da Natura e da BRFoods na

França, que entrevistamos no decorrer desta pesquisa, são profissionais de nacionalidade local e têm experiência prévia em outras empresas dos seus respectivos setores de atuação⁶.

Entretanto, uma das principais limitações do modelo de Uppsala, como apontam alguns comentadores (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000; MATHEWS 2002; BLOMSTERMO; DEO SHARMA, 2003) e os próprios autores reconhecem em texto recente (JOHANSON; VAHLNE, 2009), é o pressuposto de que todas as decisões da firma são determinadas pela tentativa de minimizar o risco. Desse modo, não há espaço para estratégias ousadas de jovens empresas que iniciam tardiamente sua internacionalização. Ficam também reduzidas as oportunidades de *catching up* tecnológico para empresas de países emergentes (MATHEWS, 2002).

O modelo de Uppsala foi revisto e reeditado algumas vezes, buscando incorporar críticas de outros autores e mudanças que ocorreram na realidade das estratégias das empresas (JOHANSON; VAHLNE, 1990; 2009). No artigo de 1990, eles sustentam que o modelo original seria válido especialmente para firmas de médio e pequeno porte. Na última revisão, de 2009, os autores reconhecem que sua formulação original dava excessivo peso ao comportamento de aversão ao risco, defendendo que a principal motivação da internacionalização seria na verdade a criação ou o aproveitamento de novas oportunidades de negócios. Mais ainda, relativizam o gradualismo na escolha dos países de destino, considerando que a distância psíquica pode ser superada com relativa facilidade, na medida em que a internacionalização ocorre crescentemente por meio da inserção em redes globais de produção. Desse modo, uma empresa que fornece para uma grande transnacional em seu mercado doméstico poderia se internacionalizar sem grandes dificuldades para um país distante, com um contrato de vendas previamente assinado para desempenhar ali a mesma função na cadeia produtiva que já exercia anteriormente.

Cabe salientar, entretanto, que Johanson e Vahlne (2009) esforçam-se para manter as mesmas características formais de seu modelo inicial, substituindo apenas a barreira da distância psíquica pela barreira da exterioridade em relação a uma rede produtiva. Dessa forma, consideram que o pertencimento prévio a uma rede de empresas internacionalizadas é condição necessária para a internacionalização de uma firma individual (JOHANSON; VAHLNE, 2009, p. 1415). Adicionalmente, os autores não fazem qualquer menção ao

-

⁶ Entrevistas realizadas entre março e julho de 2012.

fenômeno da rápida internacionalização das empresas de países emergentes que já se encontrava em curso.

Apesar de suas limitações e sucessivas reformulações, as primeiras versões do modelo de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990) tiveram grande impacto no estudo da internacionalização das empresas em todo o mundo, se tornando uma das principais referências teóricas no tema (OVIATT; MCDOUGALL, 1994; ANDALL; FISCHER, 2005). No Brasil ainda são muito influentes, embasando diversos trabalhos que apontam para uma suposta preferência das firmas brasileiras por investir em países da América do Sul (ROCHA, 2003; ROSA; RHODEN, 2007; CARNEIRO *et al.*, 2008; CYRINO; TANURE, 2009, CARVALHO, COSTA E DUYSTERS, 2010). Entretanto, conforme veremos no capítulo seguinte, embora a América do Sul seja uma importante região para o investimento das empresas brasileiras, não há evidências suficientes para afirmar que é o principal ou mesmo o primeiro destino dos investimentos da maioria delas.

O modelo de Uppsala, apesar de ser inovador ao estabelecer uma relação entre a internacionalização e processos de aprendizado no interior da firma, é limitado no que diz respeito à influência de fenômenos externos à empresa em seu processo de internacionalização. Ao analisar apenas as dinâmicas que ocorrem no interior de firmas individuais, possui potencial limitado para explicar por que várias firmas brasileiras intensificaram sua internacionalização concomitantemente na última década. Além disso, o processo de internacionalização é abordado de forma relativamente homogênea, como se as estratégias adotadas seguissem uma mesma lógica independente do setor de atividade da empresa e de sua intensidade tecnológica.

Em sua última versão (JOHANSON; VAHLNE, 2009), ao considerar apenas a internacionalização no interior de redes globais de produção, o modelo de Uppsala não oferece espaço para se pensar a estratégias de internacionalização autônomas por firmas de países emergentes. O pertencimento prévio a cadeias globais de produção, na condição de fornecedores de peças ou de fabricantes de componentes originais, foi de fato parte da trajetória de internacionalização de diversas empresas asiáticas, como das taiwanesas Acer e Asus (computadores), das chinesas Haier (eletrodomésticos), Lenovo (computadores),

Huawei e ZTE (eletrônicos), e também da brasileira Sabó (autopeças) (MATHEWS, 2002; AYKUT E GOLDSTEIN, 2006; BONAGLIA et al 2007; LARÇON, 2009).

Entretanto, o pertencimento prévio a redes globais de produção está ausente de muitas histórias de transnacionais brasileiras. Um dos principais desafios das empresas brasileiras é, aliás, superar a relativa baixa integração do parque produtivo nacional às redes globais de produção, quando comparado às economias norte-americanas, europeias e asiáticas LÓPEZ, 2004; BELLUZZO; ALMEIDA, 2013). (CHUDNOVSKY; Muitas internacionalização é justamente uma estratégia das empresas brasileiras para superarem tal desafio e integrarem-se rapidamente nas redes globais de produção, e não a consequência de um pertencimento prévio a elas, como foi o caso da Embraer, Gerdau, Marcopolo, WEG, Braskem, Friboi e BRFoods (GOLDSTEIN, 2008; ROSA; RHODEN, 2007; MACADAR, 2007; FLORIANI, BORINI, FLEURY, 2009; TEIXEIRA; CARVALHO; FELDMANN, 2010; COSTA, 2011; MELLO DIAS; CAPUTO; MARQUES, 2012).

Uma última consideração sobre o modelo de Uppsala, pouco mencionada tanto pelos seus seguidores quanto pelos seus críticos, é que seus autores argumentam que o pressuposto gradualismo na internacionalização das empresas seria válido apenas mediante uma série de ressalvas:

Concluímos a discussão observando que comprometimentos adicionais serão realizados em pequenos passos a não ser que a firma tenha muitos recursos financeiros e/ou as condições de mercado sejam estáveis e homogêneas, ou as firmas tenham experiência em outros mercados semelhantes (JOHANSON; VAHLNE, 1977, p.30-31, tradução nossa).

Vale a pena notar que os autores reconhecem, ainda que sem incorporar essas variáveis a seu modelo, que a existência de grande quantidade de recursos financeiros disponíveis e condições mais homogêneas de mercado tendem a acelerar o processo de internacionalização. Embora a economia global esteja longe de ser homogênea, houve certa convergência entre o ambiente macroeconômico e produtivo de diversas regiões do globo após os processos de liberalização política, econômica e financeira que se espalharam pelo mundo na década de 90 (CASTELLS, 2010). Contribuíram ainda para esse processo a contínua expansão das empresas transnacionais, das tecnologias da informação e comunicação e dos

serviços de consultoria (SAMBHARYA; KUMARASWAMY; BANERJEE, 2005). A criação da OMC e de blocos econômicos regionais também levou a uma crescente harmonização das normas de comércio e dos padrões técnicos internacionais (CANTWELL; DUNNING; LUNDAN, 2010). Adicionalmente, veremos que na última década a disponibilidade de recursos financeiros para empresas brasileiras e de muitos outros países emergentes foi significativamente ampliada. Apesar das modificações que ocorreram no cenário global e no Brasil nas últimas décadas, diversas pesquisas sobre a internacionalização das empresas brasileiras continuaram a utilizar de maneira acrítica as primeiras versões do modelo de Uppsala, elaboradas na década de 70 para explicar um contexto social distinto.

2.2 Teoria econômica: o modelo OLI

O modelo OLI [Ownership, Localisation, Internalisation] foi desenvolvido pelo economista britânico John Dunning no início da década de 80, tornando-se uma referência praticamente obrigatória aos estudos sobre internacionalização de empresas nas duas décadas seguintes. Dialogando no interior da teoria neoclássica, em especial com os refinamentos da teoria das vantagens comparativas realizados por Hecksher (1919) e Ohlin (1933), Dunning (1981a) buscou criar uma perspectiva abrangente para explicar por que as empresas realizavam investimentos produtivos em outros países, ao invés de valerem-se apenas do comércio exterior.

O modelo Heckscher-Ohlin (H-O) sustenta que o comércio entre os diferentes países, em condições tecnológicas idênticas, seria determinado pela diferença de disponibilidade e de preços entre os fatores de produção (recursos naturais, capital e trabalho) existentes nesses países. As empresas exportariam aqueles produtos que demandam a utilização de fatores que seus países possuem em relativa abundância e a preços competitivos, enquanto importariam produtos que utilizam mais os fatores que são relativamente escassos e caros em seu território de origem. Trata-se de um modelo estático, baseado no pressuposto de um mercado internacional funcionando em equilíbrio, onde os fatores de produção de cada país são dados *a priori*, as empresas não possuem mobilidade internacional e inexiste a influência de políticas industriais, comerciais e monetárias diferenciadas em âmbito nacional.

O modelo inicial de Dunning (1981a) é também estático ao não oferecer espaço para mudanças nas vantagens comparativas dos países. Entretanto, Dunning salienta a dimensão crítica da diferença de capacidades produtivas não apenas entre os países, mas também entre as empresas. Para tanto, combinou duas unidades de análise, países e empresas. Assim como os países possuem determinadas características que os tornam mais competitivos na produção de certos tipos de bens e serviços em relação aos demais, as empresas também possuíram determinadas características que as tornariam mais competitivas do que as outras.

Por um lado, as empresas transnacionais possuiriam características que as empresas dos países que recebem seus investimentos não possuem (ownership advantages). Por outro, os países que recebem seus investimentos oferecem às empresas transnacionais oportunidades que elas não possuem em seus países de origem (localisation advantages). Adicionalmente, as empresas transnacionais capturam vantagens ao "internalizar" em sua estrutura organizacional o comercio exterior, transformando o comércio entre empresas em comércio intrafirma (internalisation advantages). É com base nesses três tipos de vantagens que o modelo OLI opera para explicar a decisão da empresa de realizar IEDs (DUNNING, 1981a, 1988, 1995, 2001).

Primeiramente, para ser possível a instalação bem sucedida de uma subsidiária em um determinado país, Dunning (1981a) considera necessário que a transnacional possua vantagens monopolísticas (ownership advantages) sobre determinados tipos de ativos. Desenvolvidas preferencialmente na matriz, essas vantagens competitivas precisariam ser passíveis de transferência dentro da estrutura organizacional da empresa para a subsidiária no país de destino. Vantagens derivadas do custo da mão de obra, do ambiente de negócios ou de uma marca conhecida apenas localmente não seriam vantagens facilmente transferíveis. As vantagens competitivas as com maior probabilidade de serem transferidas com sucesso para os países de destino são aquelas relacionadas às inovações de produtos e de processos e às competências e capacidades específicas da firma, como o know-how em determinada atividade produtiva ou uma habilidade gerencial superior para alocar os recursos existentes.

Em uma das revisões de seu modelo, Dunning (1988) faz uma diferenciação entre dois tipos de vantagens monopolísticas das empresas. O primeiro tipo de vantagem seria o controle monopolístico de ativos (asset ownership advantage), que compreendem os recursos tecnológicos, as capacidades gerenciais e a marca da empresa, como no modelo original. O segundo tipo de vantagem encontra-se relacionada à estrutura organizacional da firma e seu poder de arbitragem sobre os custos das transações internacionais (transactional ownership advantage). Conforme a organização transnacional cresce e se complexifica no ambiente internacional, ela pode cada vez mais racionalizar a divisão do trabalho no interior de suas diferentes subsidiárias, não apenas reproduzindo uma estrutura similar a da matriz no exterior, mas realocando suas diversas atividades para localidades e países diversos. Dessa forma, a empresa maximiza a eficiência em cada uma das etapas de sua produção, ganhando ainda maior competitividade em relação às empresas locais.

Diferentemente do modelo de Uppsala, Dunning (1981a; 1988) considera que as empresas encontram-se em posições iniciais distintas em relação às possíveis estratégias de internacionalização dependendo dos recursos que possuem. Não haveria, portanto, um único caminho ou uma única estratégia gradual a ser seguida. A escolha dos mercados em que a firma realizará seus investimentos não está dada *a priori* por fatores culturais ou geográficos. Ela se dará dependendo da compatibilidade das vantagens monopolísticas das firmas com as vantagens oferecidas pelo país de destino dos investimentos (*localisation advantages*).

Dependendo da combinação existente entre as vantagens da empresa e as vantagens competitivas de um país estrangeiro, a empresa pode optar por exportar para esse país por meio de intermediários, de uma subsidiária comercial própria, ou por produzir seus produtos diretamente em seu território. Algumas das vantagens de "internalizar" (internalisation advantages) o comércio exterior por meio da produção internacional seriam, segundo Dunning (1995): (i) manter sob um maior controle da empresa as vantagens monopolísticas desenvolvidas na matriz, reduzindo a quantidade de *spillovers*; (ii) exercer controle sobre os custos de transação, reduzindo a incerteza sobre a competência dos parceiros comerciais externos, garantindo desse modo uma qualidade superior do produto final; (iii) arbitrar os preços do comércio internacional; (iv) transferir os lucros para as unidades onde eles possam ser reinvestidos a taxas de retorno mais altas (v) incorporar

as margens de lucro dos intermediários comerciais locais; (vi) incorporar à estrutura organizacional da empresa as vantagens competitivas do país de destino (e.g. custos de mão de obra), que de outra forma ficariam nas mãos das empresas locais; (vii) evitar prejuízos devido à imposição de barreiras ao comércio internacional pelos estados.

2.2.1 Méritos e limitações do modelo OLI

Uma das críticas ao modelo OLI refere-se à ampla gama de variáveis consideradas no leque de fatores que influenciariam a decisão da firma em investir no exterior. Segundo Grosse (2003), o modelo de Dunning apenas elencaria todos os fatores passíveis de influenciar a internacionalização das empresas, sem se preocupar em especificar o peso relativo de cada um na estratégia da firma ou como ocorreria exatamente a interação entre eles, tornando o modelo pouco operável. Outra objeção ao modelo OLI foi postulada por Vernon (1998), afirmando que ele não levaria em conta que as estratégias das empresas transnacionais ocorrem muitas vezes em resposta às ações de outras firmas e não apenas em função dos recursos da firma e das vantagens do país de destino. Segundo Vernon, num cenário internacional marcado pela competição oligopolística entre grandes empresas, as transnacionais procurariam o tempo todo se antecipar de forma ofensiva ou defensiva à ação de seus competidores. Além disso, importaria também a relação com seus fornecedores e consumidores, que também podem ser oligopolistas, forçando a transnacional a investir na verticalização da cadeia produtiva.

Apesar das limitações, cabe salientar que duas dimensões do paradigma OLI serão utilizadas na análise do processo internacionalização das empresas brasileiras. A primeira é o pressuposto de que a internacionalização encontra-se relacionada ao desenvolvimento prévio de vantagens competitivas pelas firmas, sejam elas de natureza produtiva, tecnológica, organizacional ou gerencial. Como mencionamos no início desta dissertação, esse ponto também seria central para os autores da "abordagem baseada em recursos" (Resource Based View) (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1986; PENG, 2001) e para diversos trabalhos que sublinham a importância da criação de competências específicas no interior das empresas brasileiras no recente processo de intensificação dos IBDs (FLEURY; FLEURY, 2009a; 2010; OLIVEIRA JÚNIOR, 2010).

Veremos (no capítulo 4) que enquanto as empresas brasileiras permaneceram em um ambiente relativamente protegido, muito embora seus incentivos para a expansão externa fossem limitados, elas ganharam escala e desenvolveram capacidades produtivas mais avançadas do que as empresas em muitos outros países em desenvolvimento. A partir dos anos 90, com o processo de abertura da economia brasileira, surgiram incentivos que levaram a um forte processo de racionalização das práticas gerenciais que muitas vezes foi seguido, especialmente entre a elite empresarial, por um contínuo esforço pela inovação organizacional, de processos e de produtos (ARBIX, 2008). Essa transformação teve impactos positivos sobre o maior sucesso das empresas brasileiras no exterior a partir de 1990 em relação às décadas anteriores.

Entretanto, a relação entre a maior atividade inovadora e as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras não foi de mão única. Diversas pesquisas mostram que a atividade inovadora não foi apenas um requisito do aumento da internacionalização das empresas brasileiras, mas também uma consequência desse processo (ARBIX; SALERNO; DE NEGRI, 2004, VIEIRA; ZILBOVICIUS, 2008; FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2008; BORINI; FLEURY, 2011; MELLO DIAS; CAPUTO; MARQUES, 2012). Essas pesquisas revelam que parte importante da elite empresarial brasileira passou a utilizar a internacionalização como estratégia para alavancar o desenvolvimento de novos produtos e processos organizacionais. Essa última dimensão é pouco enfatizada pelo modelo OLI, mas seria uma característica distintiva da internacionalização das empresas de países emergentes, segundo Mathews (2002).

Apesar de não enfatizar a transferência de conhecimento das subsidiárias internacionais para a matriz, o modelo OLI oferece um elemento que ajuda a compreender esse fenômeno, assim como antever a possibilidade de que empresas brasileiras de diferentes setores e intensidades tecnológicas optem por realizar seus investimentos em localidades distintas. Nesse sentido, Dunning (1995) previa que as transnacionais escolhem os países em que realizarão seus IEDs de acordo com uma combinação entre suas próprias vantagens competitivas e as vantagens competitivas dos países que recebem seus investimentos. Essas últimas vantagens podem se relacionar a fatores como qualificação da mão de obra disponível, tamanho do mercado, ambiente inovador, redes de clientes e fornecedores existentes e incentivos oferecido por políticas públicas. Os dados sobre a expansão recente

das empresas brasileiras apresentados no próximo capítulo evidenciam que as empresas brasileiras de setores mais intensivos em tecnologia ao invés de concentrarem seus IBDs apenas nos países mais próximos cultural e geograficamente, como supõem os seguidores do modelo de Uppsala, buscam especialmente os maiores mercados consumidores e também aqueles mais dinâmicos do ponto de vista da atividade inovadora e da produção de conhecimento.

2.3 Novas empresas, novos modelos?

Apesar das sucessivas reformulações nos modelos de Uppsala e OLI para englobar as mudanças que ocorreram nas estratégias das empresas transnacionais nas últimas décadas, nenhuma dessas duas correntes analíticas deu destaque para o surgimento de empresas transnacionais de países emergentes. Pelo contrário, respondendo a críticas nesse sentido, Dunning (2001; DUNNING; KIM; PARK, 2008) defende a validade de seu modelo original para explicar o comportamento médio de todas as empresas transnacionais, sejam elas oriundas de países de industrialização avançada ou emergentes. O silêncio dos autores do modelo de Uppsala sobre o tema, mesmo em suas últimas publicações (JOHANSON; VAHLNE, 2009), parece indicar que pensam do mesmo modo.

Entretanto, alguns trabalhos têm defendido a perspectiva oposta (MATHEWS, 2002; 2006; AYKUT; GOLDSTEIN, 2006; BONAGLIA; GOLDSTEIN; MATHEWS, 2006; RAMAMURTI; SIGH, 2009). Esses autores argumentam que os modelos analíticos tradicionais sobre a internacionalização de empresas foram desenvolvidos apenas com base no processo de expansão das transnacionais dos países de industrialização avançada, ou "tríade" (Estados Unidos, Europa e Japão) e que não seriam capazes de captar características específicas do processo de internacionalização das empresas de países emergentes.

Nesse sentido, Mathews (2002) argumenta que as transnacionais de países emergentes, para superar sua condição de entrantes tardios (*latecomers*), precisam adotar novas estratégias que possibilitem uma expansão com velocidade superior àquela que foi característica das empresas dos países desenvolvidos. Frequentemente, não teriam tempo ou condições de desenvolver plenamente em ambiente doméstico as vantagens monopolísticas (tecnológicas, organizacionais e gerenciais) necessárias para enfrentar a

concorrência das transnacionais estabelecidas, e utilizariam as oportunidades de internacionalização como forma de adquirir ou desenvolver tais vantagens. Para tanto, apoiar-se-iam em parcerias estratégicas no interior de redes globais de produção e em aquisições internacionais de firmas de mais elevado conteúdo tecnológico (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006; RAMAMURTI, 2009). Tais estratégias acelerariam o processo de internacionalização dessas empresas, permitindo a queima de etapas em relação ao padrão de expansão das antigas transnacionais, sem conformidade ao modelo gradualista de Uppsala.

Mathews (2002) generaliza suas conclusões para todas as transnacionais de países emergentes, na formulação do modelo LLL (*linkage, leverage and learning*; ou *parceria, alavancagem e aprendizado*), defendendo que ele seria mais adequado para a análise o processo de internacionalização dessas empresas do que o modelo OLI. O sucesso das novas transnacionais seria baseado primeiro numa ligação com o mercado internacional (*linkage*), através de parcerias ou aquisições. Por meio destas, as transnacionais emergentes alavancariam novos ativos, recursos e competências (*leverage*) e aprenderiam com esse processo (*learning*), constituindo então novas vantagens competitivas que garantiram a sustentação de sua internacionalização. Aykut e Goldstein (2006, p.30) compartilharam dessa concepção: "Certamente, a base na qual as empresas transnacionais de países emergentes crescem é diferente, na medida em que as tradicionais vantagens OLI dão lugar às LLL".

O primeiro postulado de Mathews (2002) é que as empresas dos países emergentes não possuem vantagens competitivas de grande relevância que são prévias ao início da internacionalização, como pressupunha o modelo OLI. Entretanto, elas aproveitariam de sua condição de *latecomer* para realizar inovações estratégicas e organizacionais essenciais para seu sucesso. As inovações estratégicas encontrar-se-iam relacionadas à rápida internacionalização via parcerias, inserção nas redes globais de produção e aquisições. Já as inovações organizacionais seriam possíveis pelo fato de as empresas *latecomers* possuírem uma menor rigidez organizacional do que as grandes transnacionais europeias e norte-americanas. Um dos exemplos que Mathews utiliza é o da indiana *Inspat* (empresa que deu origem a *ArcelorMittal*), que após uma série de fusões e aquisições, tornar-se-ia a maior companhia siderúrgica do mundo. Segundo Mathews (2002), a principal vantagem

competitiva da empresa indiana, no início de sua expansão, teria sido uma inovação organizacional, baseada no desenvolvimento de fornos siderúrgicos de pequeno porte, que permitia sua instalação em diversas localidades mais próximas a dos consumidores finais em países periféricos. Tal estratégia não poderia ser facilmente copiada pelas suas concorrentes estabelecidas, que teriam realizado pesados investimentos em altos-fornos de grande porte. Após crescer nos países periféricos, a *Inspat* deu início a uma série de aquisições de grandes siderúrgicas na América do Norte e Europa que a levaram a liderança global no setor.

A aquisição de recursos e competências que compõem o portfólio das vantagens competitivas das empresas transnacionais de países emergentes dar-se-ia, portanto, concomitantemente ao processo de internacionalização, e não antes dele, como no caso do modelo OLI (MATHEWS, 2009). Em suma, no modelo OLI a internacionalização é principalmente uma forma que as empresas dos países desenvolvidos têm para explorar as vantagens competitivas já constituídas dentro de sua própria organização, enquanto no modelo LLL a internacionalização é uma estratégia das empresas de países emergentes para adquirir novas vantagens competitivas, e desse modo encarar a disputa com as empresas transnacionais dos países desenvolvidos.

2.3.1 Méritos e limitações do modelo LLL

Um primeiro mérito do modelo de Mathews é seu esforço para explicar como novas transnacionais podem emergir e se tornar tão ou mais eficientes do que as empresas estabelecidas em um cenário internacional altamente competitivo. A preocupação em inserir uma possibilidade de ruptura dinâmica com a estrutura de relações empresariais vigentes estava ausente dos modelos OLI e de Uppsala. Um segundo mérito é a ênfase no processo de internacionalização enquanto uma estratégia das empresas de países emergentes para obter maior competitividade, reforçar a atividade inovadora, e constituir novas vantagens monopolísticas. Embora sua crítica à Dunning possa ser imprecisa, ao afirma que o autor não considerava a possibilidade de aquisição de vantagens competitivas via internacionalização (cf. NARULA, 2006), a verdade é que essa dimensão era pouco saliente no modelo OLI, aparecendo apenas enquanto uma variável possível entre dezenas

de outras. Mathews (2002) torna essa variável o cerne de sua análise sobre as estratégias de internacionalização das empresas de países emergentes.

Um dos pontos fracos do argumento de Mathews (2002; 2006), entretanto, é afirmar que a ligação das empresas de países emergentes às redes globais de produção é função apenas de "uma inversão de visão estratégica" dessas empresas em relação às transnacionais dos países desenvolvidos, quando na verdade essa mudança encontra-se relacionada às estratégias de descentralização produtiva anteriormente implementadas pelas próprias empresas transnacionais dos países de industrialização avançada e também às políticas públicas implementadas por diversos governos ao redor do globo (GILPIN, 2001; CASTELLS, 2010). A percepção da possibilidade de parcerias internacionais para obter ganhos tecnológicos e novos conhecimentos tampouco começou com as transnacionais dos países emergentes. Autores como Hagerdoorn (1993), Lundvall (1996), Chesbrough (2006) e Castells (2010) demonstram que o estabelecimento de parcerias estratégicas, com a finalidade de desenvolvimento tecnológico, teve início ainda no período do pós-guerra entre as grandes transnacionais dos países de industrialização avançada.

Alguns trabalhos alinhados à perspectiva de Mathews (2002) sustentam que as transnacionais de países emergentes têm uma competitividade superior às transnacionais dos países de industrialização avançada quando atuam em outros países emergentes (KHANNA; PALEPU, 2006; AYKUT; GOLDSTEIN, 2006). Essa superioridade seria consequência de competências adquiridas no mercado doméstico, em virtude de: (i) um melhor conhecimento da estrutura de preferências da demanda dos consumidores de menor renda, o que permitira que dotassem seus produtos de um maior grau de adaptabilidade aos hábitos culturais locais; (ii) uma maior capacidade de desenvolvimento de vínculos com os fornecedores locais, devido ao *know-how* sobre como lidar com as ramificações informais do mercado; (iii) a capacidade para aproveitar os vazios institucionais que assustam os investidores externos; (iv) uma menor aversão a contextos de riscos políticos, como em países de situação pós-conflito.

Entretanto, é questionável em até que ponto as características supramencionadas são generalizáveis para o conjunto das empresas e de países emergentes. No que diz respeito ao risco político, por exemplo, a aversão de uma empresa transnacional pode ser determinada

mais pela relação do governo de seu país de origem com o governo de seu país de destino. Nesse sentido, a Petrobras foi uma das empresas responsáveis pela descoberta do gigantesco campo de *Majnoon* no Iraque na década de 70. O campo foi logo em seguida estatizado pelo governo iraquiano e permaneceu praticamente inexplorado nas décadas seguintes devido aos desdobramentos dos conflitos na região. Recentemente, a Petrobras foi convidada para integrar um *pool* de empresas internacionais para extrair petróleo da região, mas recusou devido à percepção de riscos políticos. As empresas norte-americanas e europeias, com uma maior possibilidade de suporte militar dos governos de seus países, ingressaram na empreitada⁷.

Outra limitação do argumento dos proponentes da necessidade de formulação de um novo modelo explicativo para a internacionalização das empresas de países emergentes encontrase no fato de basearem suas conclusões em poucos estudos de caso (NARULA, 2006). A formulação original do modelo LLL apoiou-se no estudo de apenas seis empresas de setores e países diferentes, sendo que cinco delas eram baseadas na Ásia e uma no México (MATHEWS, 2002). Os trabalhos de Aykut e Goldstein (2006) e Bonaglia, Goldstein e Mathews (2006) possuem o mesmo viés. Embora aspirem interpretar a expansão internacional de empresas de países emergentes como um todo, nenhum deles conduziu uma análise ampla o suficiente do variado leque de empresas desses países que se tornaram transnacionais.

2.4 Breves considerações sobre as teorias de internacionalização das firmas

Em decorrência de sua abordagem metodológica, o modelo LLL trata o processo de expansão das transnacionais de países emergentes como se fosse um fenômeno uniforme, sem variações entre os diversos países emergentes ou entre as empresas de distintos setores de atividade econômica e de diferentes intensidades tecnológicas. Tal limitação também foi observada na análise do modelo de Uppsala. Já o modelo OLI, ao considerar que a decisão de alocação dos IEDs é determinada pela combinação das capacidades organizacionais das empresas com as vantagens oferecidas pelos países de destino, inclui a

⁷ Informação fornecida durante entrevista com um gerente da Petrobrás UK Ltd (subsidiária londrina), 05/2012.

possibilidade de se pensar a categorização de diferentes estratégias de internacionalização, conforme as distintas competências das empresas. Entretanto, em virtude de suas ambições generalistas, não aprofunda a análise de como as combinações entre as capacidades organizacionais e as vantagens competitivas dos países se materializariam em casos concretos. No capítulo 3 da presente dissertação, veremos que as transnacionais brasileiras tomam decisões de alocação dos IBDs distintas de acordo com a intensidade tecnológica de seu setor de atividade. Esse comportamento pode ser parcialmente explicado por elementos supramencionados dos modelos OLI e LLL, embora não tenha sido previsto por eles.

Fundamentalmente, os três modelos analisados nesse capítulo deixam uma lacuna em comum. Em todos eles, a importância de fatores históricos, políticos e macroeconômicos para a determinação das estratégias internacionais das empresas são negligenciados. Como apontam Campanário, Cruz & Silva (2010:316), as principais teorias sobre a internacionalização adotam, em geral, "uma perspectiva microeconômica ou da própria firma, sem um aprofundamento sobre os grandes movimentos macroeconômicos e em termos da dinâmica da organização industrial". Embora Dunning (1980; 2001) inclua o ambiente macroeconômico dos países recebedores dos investimentos e as políticas de atração dos IEDs como possíveis vantagens de localização para as empresas, esses elementos são tomados enquanto estáticos. O impacto das transformações ocorridas na geografia produtiva, nas formas de organização industrial e nas condições da economia internacional é apenas mencionado *en passant*, sem integrar o seu modelo.

Adicionalmente, nenhuma das teorias analisadas leva em conta a importância de políticas para estimular a saída de IEDs. Os principais trabalhos da escola de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990; 2009) mencionam o tema, enquanto Mathews faz questão de enfatizar que a atuação do Estado não é um fator determinante na expansão das empresas de países emergentes (MATHEWS, 2002; 2009). Isso contradiz, entretanto, pesquisas recentes que constatam a relevância das políticas públicas do país de origem de muitas transnacionais para suas trajetórias de expansão, tanto nos países desenvolvidos, quanto em países emergentes (GILPIN, 1975; 2001; GOLDSTEIN, 2007; SCHNEIDER, 2009; FINCHELSTEIN, 2009; UNCTAD, 2010; DAVIES, 2011; SAUVANT & STRAUSS, 2012). O grau de importância das políticas públicas na promoção direta ou indireta da internacionalização das empresas varia

de país para país. No Brasil, elas não têm o mesmo peso que na China ou na Rússia, mas veremos que ainda sim elas são um aspecto que não pode ser negligenciado.

Nosso argumento apoia-se parcialmente em elementos dos modelos de internacionalização de empresas previamente discutidos, especialmente no que tange à constatação da existência de uma correlação positiva existente entre o processo de internacionalização e a criação de capacidades organizacionais. Entretanto, para superar as limitações da abordagem microeconômica por eles adotada e compreender por que empresas brasileiras, de diversos setores, optaram concomitantemente por estratégias de internacionalização, torna-se necessário incluir outras variáveis explicativas. Nos capítulos 4, 5 e 6 analisaremos em maior profundidade como fatores históricos, políticos e econômicos impulsionaram esse movimento. Nesse processo, o desenvolvimento de novas capacidades organizacionais e a internacionalização reforçaram-se mutuamente. Ou seja, tanto as vantagens competitivas constituídas no mercado doméstico impulsionaram a internacionalização, como previa o modelo OLI, quanto a própria internacionalização serviu para a constituição de novas vantagens competitivas, como enfatiza o modelo LLL.

CAPÍTULO 3 – LOCALIZAÇÃO E ESTRATÉGIAS DAS TRANSNACIONAIS BRASILEIRAS

Os dados oficiais sobre os IBDs apresentam uma distorção no que diz respeito à informação do último mercado de destino desses investimentos. Essa distorção ocorre pela intermediação dos IBDs por subsidiárias de transnacionais brasileiras localizadas em paraísos fiscais e em outros países que apresentam a vantagem de terem múltiplos acordos bilaterais para evitar a dupla taxação ou para a proteção dos investimentos (GOLDSTEIN, 2007). Como efeito desse fenômeno, entre 2007 a 2011, 44,1% do IBD foi reportado enquanto localizado em paraísos fiscais e 40,5% na Europa (figura 3.1).

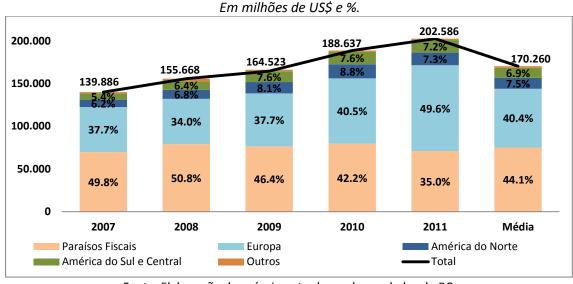


Figura 3.1 – Estoque de IBD, por região de destino, 2007-2011

Fonte: Elaboração do próprio autor baseado em dados do BC.

Por um lado, é certo que a destinação final dos investimentos não são os paraísos fiscais, em virtude do tamanho e de incentivos específicos oferecidos por esses mercados⁸. Por outro lado, a situação dos investimentos no mercado europeu é mais complexa. Em virtude da existência da União Europeia, que é responsável por 31% do consumo mundial, segundo dados do FMI, não é improvável que parte desses investimentos permaneça na região.

_

⁸ Um exemplo de IBD rastreável em paraísos fiscais ocorreu em 2006, quando a mineradora Vale adquiriu a canadense Inco, por US\$ 18 bilhões. Nesse mesmo ano, o IBD em Bermuda teve um aumento de US\$ 14,3 bilhões, enquanto o IBD no Canadá não se alterou de maneira significativa. Sobre os destinos europeus, vale a pena mencionar que a Holanda é a sede da Petrobrás internacional e a Áustria é a sede da subsidiária do Banco do Brasil para a Europa e África. Segundo um diretor do BB que entrevistado em Londres, uma das razões para a sede regional do banco se localizar na Áustria são os inúmeros acordos para evitar dupla taxação que o país possui.

Entretanto, um alto investimento brasileiro na Europa vai contra o previsto por grande parte da literatura acadêmica que afirma existir uma concentração dos IBDs na América do Sul (CYRINO; TANURE, 2009; CARVALHO; COSTA; DUYSTERS, 2010; FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2012). Segundo o Banco central, entretanto, dos cinco principais destinos dos IBDs (exclusive paraísos fiscais) quatro são países europeus. Mais ainda, as transnacionais brasileiras declaram possuir um estoque de IBDs mais elevado nos Estados Unidos do que em todos os países da América do Sul somados (tabela 3.1).

Tabela 3.1 – Principais destinos dos estoques de IBDs, exclusive paraísos fiscais, 2007-

2011. Em milhões de US\$ 2007 2008 2009 2010 2011 1 Áustria 31,221 31,226 36,268 37,524 48,082 2 Holanda 2,184 2,466 3,768 11,073 21,066 3 EUA 8,211 10,556 11,363 14,067 13,816 4 Espanha 11,366 4,211 5,208 5,296 9,038 5 Dinamarca 8,046 9,701 9,296 9,880 10,843 6 Argentina 2,496 3,521 4,445 5,324 5,336 7 Portugal 1,638 1,460 1,967 3,283 3,025 8 Hungria 901 1,827 1,751 2,489 2,513 9 Uruguai 2,030 2,518 2,738 2,654 2,511 10 Peru 584 244 704 2,254 1,902

Fonte: BC

Fugita (2008) lembra ainda que os registros oficiais dos IBDs podem ainda subestimar sua real magnitude, uma vez que o Banco Central não computa os lucros reinvestidos pelas subsidiárias brasileiras no exterior, ao contrário das recomendações da OCDE para as estatísticas do balanço de pagamentos (UNCTAD, 2009).

Diante da dificuldade em determinar as estratégias de internacionalização das transnacionais brasileiras por meio dos dados de IBDs disponibilizados pelo Banco Central, a alternativa adotada por essa pesquisa foi o mapeamento da localização de suas subsidiárias, filiais e projetos de investimentos extrativistas e de infraestrutura no exterior. Foram confeccionados oito mapas das atividades no exterior de 148 empresas brasileiras, identificando a localização dos IBDs em diferentes momentos de suas trajetórias de internacionalização. O número de empresas em cada mapa varia de 40 a 95, dependendo

⁹ Em entrevista realizada com o chefe da divisão de balanço de pagamentos do Banco Central do Brasil em dezembro de 2012, confirmou-se que esse registro ainda não era feito, muito embora a instituição planejasse fazê-lo em breve.

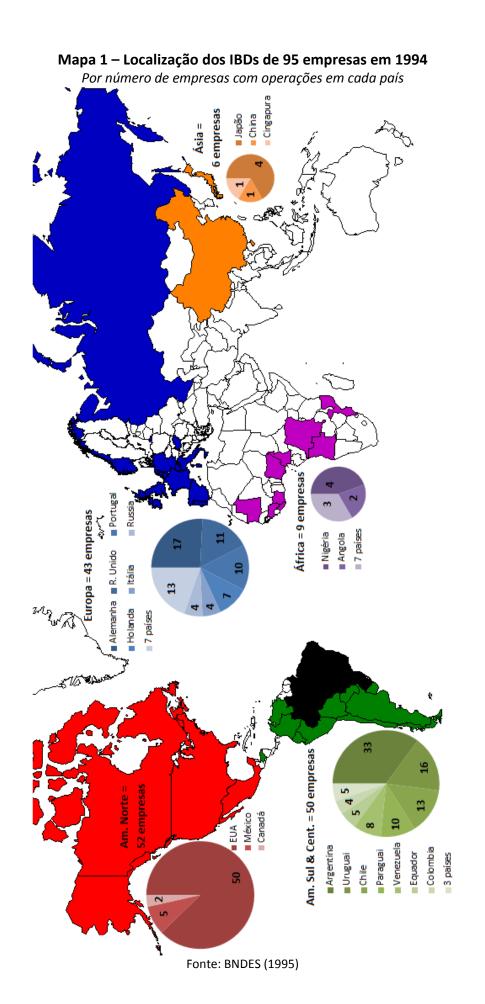
51

do ano de referência e das informações disponíveis. Os três primeiros mapas são referentes ao ano de 1994, os três subsequentes ao ano de 2012 e os dois últimos identificam a localização da primeira subsidiária no exterior de 75 empresas brasileiras.

3.1 Transnacionais brasileiras em 1994

O mapeamento da localização das atividades das empresas brasileiras em 1994 justifica-se por duas razões. A primeira razão é que o ano de 1994 constituiu um ponto de viragem para as estratégias das empresas brasileiras. Nesse ano foi implementado o Plano Real que trouxe o controle inflacionário, a estabilidade macroeconômica e a consequente possibilidade de planejamento de longo prazo dos investimentos (CASTRO, 2001). O alicerce do controle inflacionário foi a paridade cambial em relação ao dólar, que baixou o preço das importações de produtos industrializados (COUTINHO, 1997) e forçou as empresas brasileiras a buscar novas estratégias competitivas, entre elas a internacionalização (ARBIX, 2007). Foi nesse período que teve início a aceleração dos investimentos no exterior das empresas brasileiras. Entre 1990 e 1994, os fluxos de IBDs somaram US\$ 2,9 bilhões, nos cinco anos posteriores esse valor chegou a US\$ 5,7 bilhões, um aumento de 97%. Torna-se relevante, portanto, retratar e analisar a evolução do processo de internacionalização das empresas brasileiras desse período até os dias atuais.

A segunda razão que justifica o mapeamento da internacionalização das empresas brasileiras em 1994 é a existência de um banco de dados sobre as operações de IBDs de 95 empresas brasileiras nesse ano, disponibilizado por pesquisa do BNDES (BNDES, 1995). Esse banco de dados foi pouco aproveitado por outras pesquisas e constitui-se em uma valiosa contribuição para a análise das trajetórias das transnacionais brasileiras. A localização das operações externas dessas 95 empresas em 1994 é identificada nos Mapas 1 e 2.



O primeiro dado que chama atenção no Mapa 1 é que o país que abrigava o maior número de transnacionais brasileiras com operações de IBDs, em 1994, não estava localizado na América do Sul, ao contrário do que se poderia deduzir por meio da literatura acadêmica que enfatiza a região como a primeira e principal área de concentração de seus investimentos. Os Estados Unidos sozinhos recebiam projetos de IBDs de ao menos 50 empresas, mesmo quantia que toda a América do Sul. Cenário semelhante ocorre quando observamos a presença das empresas brasileiras na Europa. O continente possuía operações de IBDs de 43 empresas, número apenas 14% inferior ao de empresas brasileiras na América do Sul e 370% superior ao de empresas brasileiras na África. No continente europeu, há um maior número de operações na Alemanha (17) e no Reino Unido (12) do que em Portugal (11), que possuí maior proximidade cultural e geográfica com o Brasil. A mesma situação é vista na Ásia. Apesar da ainda baixa atuação das empresas brasileiras no continente em 1994, a expansão na Ásia inicia-se pelo extremo oriente, em especial pelo Japão, a despeito da maior distância da região em relação ao Brasil.

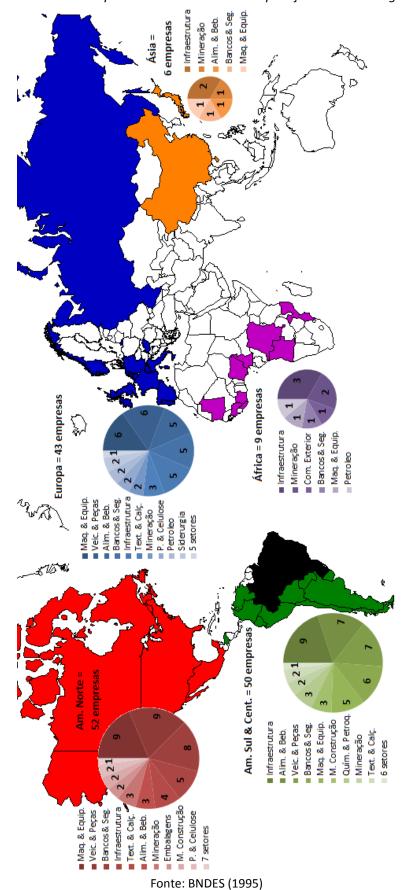
Para compreender, com base nas teorias analisadas no capítulo anterior, a preferência das empresas brasileiras pelos mercados norte-americano nas Américas, alemão na Europa e japonês na Ásia seria preciso considerar que muitas delas optaram pela estratégia de internacionalização como uma forma de explorar suas vantagens competitivas nos maiores mercados do globo, como prevê o modelo OLI de Dunning (1995), ou então para obter nesses mercados novas vantagens competitivas que não encontram em sua própria região de origem, como prevê o modelo LLL de Mathews (2002). Não é possível entender tal padrão de expansão geográfica por meio do modelo de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990) — que enfatiza o gradualismo cultural e geográfico como estratégia para minimizar os riscos da internacionalização — adotado por grande parte da literatura acadêmica no Brasil¹⁰. Entretanto, para não realizarmos generalizações demasiado abrangentes sobre as estratégias de internacionalização das empresas brasileiras, é útil observar como essa expansão varia entre os diferentes setores, conforme apresentado no Mapa 2 e na Tabela 3.2.

-

 $^{^{10}}$ Ver seção 1.1 do Capítulo 1 para uma relação de diversos estudos que adotam essa perspectiva.

Mapa 2 – Localização dos IBDs de 95 empresas em 1994

Por número de empresas de cada setor com operações em cada região.



O Mapa 2 identifica o número de empresas por setores de atividade econômica que possuíam operações de IBDs nas diversas regiões do globo em 1994. É possível perceber que o movimento de internacionalização, já no início dos anos 90, não estava concentrado em setores produtores de *commodities*. Pelo contrário, havia um significativo número de empresas industriais de setores de média-alta ou alta intensidade tecnológica (OECD, 2011), como veículos e autopeças (13 empresas) máquinas e equipamentos (10), química e petroquímica (4), e eletroeletrônicos (2), e aeronáutica (1) representando 31,6% do total de empresas mapeadas. Enquanto os setores mais intensivos em commodities, como alimentos e bebidas (12), mineração (5), papel e celulose (4) siderurgia (2) e petróleo e gás (1), representavam 25,3% do total de empresas.

Tabela 3.2 – Composição setorial das 95 empresas brasileiras dos Mapas 1 e 2

Por número de empresas de cada setor

| Setor | N | Setor | N |
|-------------------------|----|----------------------------|----|
| Bancos & Seguros | 13 | Veículos & Autopeças | 13 |
| Alimentos & Bebidas | 12 | Infraestrutura & Logística | 12 |
| Máquinas & Equipamentos | 10 | Têxtil & Calçados | 6 |
| Mineração | 5 | Material de Construção | 4 |
| Papel & Celulose | 4 | Química & Petroquímica | 4 |
| Comércio Exterior | 2 | Eletroeletrônicos | 2 |
| Embalagens | 2 | Siderurgia | 2 |
| Aeronáutica | 1 | Comercio Varejista | 1 |
| Comunicação | 1 | Petróleo e Gás | 1 |

Fonte: Elaboração própria

Mais ainda, é possível observar uma maior concentração de setores de média-alta e alta intensidade tecnológica na América do Norte e na Europa. Dentre as dez empresas do setor de máquinas e equipamentos, nove possuíam subsidiárias ou filiais na América do Norte, seis na Europa, e cinco na América do Sul. Uma empresa do setor, a WEG, também contava com subsidiária em Tóquio. No setor de veículos e autopeças, das treze empresas presentes no mapa de 1994, nove tinham operações na América do Norte (70%), sete na América do Sul (54%) e seis na Europa (46%). No setor de eletroeletrônicos, é observado um maior equilíbrio, com uma empresa em cada uma das três regiões. Já o setor mais intensivo em tecnologia, o aeronáutico, representado pela Embraer, possuía subsidiárias apenas nos Estados Unidos e na Europa.

O setor com o maior número de empresas na América do Sul e na África era o de infraestrutura (serviços de engenharia) com respectivamente nove e três empresas em cada continente. O setor de alimentos e bebidas, de baixa intensidade tecnológica, também possuía maior concentração de suas operações na América do Sul, com sete empresas na região, embora marcasse presença importante na América do Norte e na Europa, com cinco e quatro empresas, respectivamente.

O mapeamento da composição setorial da internacionalização das empresas brasileiras em 1994 indica que havia uma estratégia das empresas de setores mais intensivos em tecnologia por ocupar espaços nos mercados maiores e competitivos do globo. Essa escolha parece indicar a existência de uma complementaridade entre suas estratégias de internacionalização e inovação, como indicado na discussão teórica realizada no capítulo 2. Por um lado, as empresas mais inovadoras possuem maiores condições para se internacionalizar em mercados mais dinâmicos e competitivos (DUNNING, 1995). Por outro lado, essas mesmas empresas podem buscar esses mercados justamente como forma de aumentar sua atividade inovadora (MATHEWS, 2002).

3.2 A transição entre 1994 e 2012

Podemos obter apenas indicações preliminares das estratégias de internacionalização das empresas brasileira com o retrato de suas atividades no exterior em 1994. Ao longo dos últimos 18 anos, diversas mudanças ocorreram com as empresas que compunham o levantamento do BNDES (1995). Para compreender melhor essas mudanças, foram rastreadas as trajetórias internacionais das 95 empresas que compõem os Mapas 1 e 2 de 1994 até o fim do ano de 2012. Essa trajetória encontra-se sumarizada na Tabela 3.3.

Observa-se na Tabela 3.3 as profundas mudanças que ocorreram nos últimos 18 anos com as transnacionais brasileiras selecionadas. Dentre as 95 empresas cujas trajetórias foram rastreadas, 30 (31,6%) foram compradas por empresas brasileiras ou estrangeiras, 8 (8,4%) empresas faliram e 17 (17,9%) empresas deixaram de operar no exterior durante o período. Ou seja, das 95 empresas presentes nos mapeamentos de 1994, apenas 40 (42,1%) apresentam uma trajetória de internacionalização duradoura. Por um lado, esses números

indicam o dinamismo do novo ciclo que se iniciava na economia e na sociedade brasileira no início da década de 90 e os desafios competitivos enfrentados por parte importante da elite empresarial do país. Por outro, oferecem mais um indício de que a internacionalização está longe de ser um processo gradual, no qual o envolvimento com o exterior aumenta progressivamente, passando por etapas sucessivas e bem definidas.

Tabela 3.3 – Trajetórias de 95 transnacionais brasileiras entre 1994 e 2012

| Setor de atividade | Continuou a operar no exterior | | | | Deixou de | Foi comprada | | | | |
|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-------------------|--------------------------|--------------|--------------------------|------------|-------|----------------------|----|
| | Ampliou n°. de países | Diversifi- cou n° países* | Manteve países | Reduziu n°. países | Subtotal | operar no exterior | no Por Por | Faliu | Total de empresas | |
| Veículos & Autopeças | 4 | 2 | - | - | 6 | 1 | 1 | 3 | 2 | 13 |
| Bancos & Seguros | 2 | - | 1 | - | 3 | 2 | 3 | 5 | - | 13 |
| Infraestrutura | 5 | - | - | - | 5 | 4 | 1 | 1 | 1 | 12 |
| Alimentos & Bebidas | 3 | 1 | 1 | - | 5 | 1 | 2 | 3 | 1 | 12 |
| Máquinas & Equip. | 3 | - | 1 | - | 4 | 1 | - | 4 | 1 | 10 |
| Têxtil & Calçados | 3 | - | - | - | 3 | 1 | 1 | - | 1 | 6 |
| Mineração | 2 | - | - | - | 2 | 1 | 1 | 1 | | 5 |
| Química & Petroquímica | 3 | - | - | - | 3 | - | - | 1 | - | 4 |
| Papel & Celulose | 2 | - | - | 1 | 3 | - | 1 | - | - | 4 |
| Mat. de Construção | 2 | - | - | - | 2 | 1 | - | - | 1 | 4 |
| Eletroeletrônica | - | - | - | - | - | 1 | - | - | 1 | 2 |
| Embalagens | - | - | - | - | - | - | - | 2 | - | 2 |
| Comércio Exterior | - | - | - | 1 | 1 | 1 | - | - | - | 2 |
| Siderurgia | 1 | - | - | - | 1 | 1 | - | - | - | 2 |
| Comercio Varejista | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Comunicação | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Aeronáutica | 1 | - | - | - | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Petróleo e Gás | 1 | - | - | - | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Total | 32 | 3 | 3 | 2 | 40 | 17 | 10 | 20 | 8 | 95 |

Fonte: Elaboração do autor. Baseado na listagem do BNDES (1995) e trabalho de pesquisa subsequente em fontes variadas – ver nota metodológica para detalhes.

O setor financeiro nacional que se encontrava ainda relativamente pulverizado no início da década de 90 foi alvo de diversas aquisições no período subsequente, tanto por empresas de capital nacional quanto por empresas de capital estrangeiro. Das treze empresas do setor que possuíam IBDs em 1994, cinco (38,4%) foram compradas por empresas estrangeiras e outras três (23%) concentraram-se nas mãos de empresas de capital nacional.

^{*} A categoria "diversificou n°. de países" aplica-se àquelas empresas que em 2012 possuem operações no mesmo número de países que possuíam em 1994, porém alteraram os países de suas operações. Um exemplo é o da DHB, produtora de sistemas de direção, que em 1994 possuía subsidiárias nos EUA e na Argentina, mas alienou essa última ao final da década de 90 e abriu uma nova subsidiária em Dubai.

Processo de concentração semelhante, ainda que menos intenso, ocorreu em todos os setores da indústria brasileira que possuíam um número significativo de empresas com alguma competitividade internacional, como veículos e autopeças, serviços de engenharia, alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos, têxteis e calçados, mineração e química e petroquímica. Transnacionais brasileiras de todos esses setores foram alvo de aquisições durante a década de 1990. Além disso, a maioria das empresas desses setores que conseguiu sobreviver intensificou sua estratégia de internacionalização entre 1994 e 2012, ampliando ou diversificando suas unidades no exterior.

Cabe salientar que muitas empresas industriais foram prejudicadas pelo estilo da abertura econômica e da política monetária adotada pelo governo brasileiro à época, bem como pela ausência de instrumentos de política industrial que procurassem garantir o crescimento dessas empresas com a manutenção do controle do capital nas mãos do empresariado nacional (COUTINHO, 1997; ARBIX, 2002). Os impactos negativos desse cenário altamente competitivo foram especialmente significativos nos setores de bens intermediários e de bens de capital, que possuíam algumas empresas em processo de internacionalização. Ao menos treze empresas do setor de autopeças e dez empresas do setor de máquinas e equipamentos já possuíam unidades no exterior em 1994. Nos anos que seguiram o Plano Real, treze transnacionais desses dois setores (56,5%) tiveram suas trajetórias de internacionalização interrompidas.

No setor de máquinas e equipamentos, empresas promissoras como a Embraco – que possuía fábrica nos Estados Unidos e escritórios comerciais na Alemanha, Itália e Argentina – e a Villares – que mantinha centros de distribuição e assistência técnica nos Estados Unidos, Holanda e em toda América Latina – viraram alvos fáceis para as transnacionais Whirlpool (EUA) e Schindler (Suíça), em 1997 e 1999, respectivamente. Já a Bardella, que contava com uma fábrica nos Estados Unidos, vendeu essa unidade para o grupo empresarial alemão Schuler (1999) e passou a concentrar suas atividades produtivas exclusivamente no Brasil. No setor de autopeças, os efeitos da abertura econômica foram igualmente intensos. A Metal Leve – com duas fábricas nos Estados Unidos e centros de distribuição no Reino Unido e Alemanha –, a Kasinski/Cofap – com fábricas em Portugal e Argentina e centros de distribuição nos Estados Unidos e Alemanha – e a Freios Vargas – com subsidiárias nos

Estados Unidos e Argentina – foram compradas, respectivamente, pela alemã Mahle (1996), pela italiana *Fiat* (1997) e pela norte-americana *TRW* (2000).

O setor de máquinas e equipamentos e de autopeças começou a se desenvolver no Brasil na década de 50, fruto de políticas indústrias que atraíram investimentos de empresas transnacionais produtoras bens de consumo duráveis — como automóveis e eletrodomésticos. Essas políticas impunham como condicionante ao investimento estrangeiro a compra de peças de fornecedores nacionais, fomentando o desenvolvimento de empresas nesses setores (VELLOSO, 1986). Muitas dessas empresas estabeleceram firmes laços com seus clientes transnacionais, desenvolvendo produtos inovadores e, em alguns casos, tornando-se também seus fornecedores no exterior. Entretanto, após a crise da dívida em 1982, a escassez de recursos financeiros, a instabilidade macroeconômica e o mercado protegido fizeram com que tanto as empresas transnacionais quanto seus fornecedores brasileiros congelassem seus planos de novos investimentos e perdessem o passo em relação à reorganização produtiva que ocorria em outras regiões do globo (COUTINHO, 1997; CASTRO, 2001).

Nesse contexto, os impactos da abertura econômica e do Plano Real foram ambíguos sobre a indústria de autopeças e de máquinas e equipamentos. Por um lado interromperam importantes trajetórias de empresas inovadoras que, em virtude das vicissitudes do momento e do desamparo em relação às políticas públicas, ficaram sem condições de resistir ao poder de mercado das transnacionais estrangeiras. Por outro lado, essas reformas forçaram diversas outras empresas brasileiras, que não foram alvos imediatos de aquisição, a renovar suas práticas organizacionais e a acentuar sua internacionalização e atividade inovadora. Das 10 empresas dos setores de máquinas e de autopeças que continuaram a operar no exterior entre 1994 e 2012, nove ampliaram ou diversificaram seu processo de internacionalização.

O rastreamento das trajetórias organizacionais das empresas listadas no levantamento do BNDES (1995) oferece, portanto, mais uma evidência da relação de mão dupla existente entre aumento da competitividade e aumento da internacionalização prevista na literatura discutida no capítulo anterior. Dentre as 40 empresas do mapeamento de 1994 que apresentam uma trajetória de internacionalização duradoura, 35 empresas (87,5%)

ampliaram ou diversificaram suas operações internacionais até 2012, enquanto três empresas (7,5%) mantiveram as mesmas unidades no exterior e apenas duas (5%) reduziram suas unidades externas.

Para melhor compreender as características da evolução das operações internacionais dessas 40 empresas nos últimos 18 anos, apresenta-se a seguir dois mapas com a localização de suas subsidiárias, filiais e projetos de investimento no exterior em dois momentos. O primeiro mapa ilustra a localização dos seus IEDs em 1994 e enquanto o segundo faz o mesmo para o ano de 2012 (Mapas 3 e 4).

Ao comparar os Mapas 3 e 4, notamos que o grupo de 40 empresas que manteve uma trajetória de internacionalização nos últimos 18 anos ampliou sua presença em todas as regiões do globo. Algumas características permaneceram, como a liderança dos Estados Unidos e da Argentina enquanto os dois principais países em número de empresas com IBDs. Entretanto, o maior aumento na internacionalização ocorreu mais longe, na Ásia e na África. Apenas cinco (12,5%) das quarenta empresas operavam no continente asiático em 1994. Em 2012, foram 24 empresas (60%) com operações na região, apenas uma a menos que na Europa.

O maior crescimento ocorreu na China, que em 1994 contava com apenas uma empresa brasileira e passou a receber investimentos de 21 delas, mais da metade da amostra de empresas com trajetória de internacionalização duradoura. Outros países asiáticos de rápido crescimento também passaram a figurar como importantes destinos da internacionalização desse grupo de empresas, em especial os Emirados Árabes e a Índia que estavam ausentes do Mapa 3 e passaram a hospedar as atividades onze (27,5%) e seis (15%) empresas, respectivamente.

Mapa 3 – Localização dos IBDs de 40 empresas em 1994 Por número de empresas com operações em cada país. ■ Japão ■ China África = 7 empresas Europa = 22 empresas R. Unido Espanha Nigéria Angola Bégica Am. Sul = 23 empresas Uruguai Venezuela Equador Colombia Paraguai Peru EUA México Canadá

Fonte: BNDES (1995)

62

Mapa 4 – Localização dos IBDs de 40 empresas em 2012 Por número de empresas com operações em cada país. S & SE Asiático = Cingapura 7 países Coréia india | Oceania = N.Caledônia Médio = 12 empres Em. Árabes 7 países Turquia Omã ■ Alemanha ■ França ر چ کاEuropa = 25 empresas África = 13 empresas África do Sul Espanha ■ Moçambiqu Austria 11 países 5 países Angola **■** Guiné Líbia R. Unido ■ Holanda Am. Sul & Central = 29 empresa EUA Mexico Canadá Venezuela Argentina Paraguai Colombia Equador 6 países Uruguai Bolívia ■ Peru Chile

Fonte: Elaboração própria

63

O impressionante crescimento da atividade desse grupo de 40 empresas brasileiras na Ásia nos últimos 18 anos é mais um indício que há uma tendência de ao menos parte das transnacionais brasileiras em optar pela internacionalização como uma estratégia para acessar os maiores e mais dinâmicos mercados do mundo, aproximando-se tanto de seus clientes quanto também de novas fontes de conhecimento para suas atividades produtivas e comerciais. Mais ainda, na medida em que os dois últimos mapas representam o grupo de 40 transnacionais brasileiras que enfrentou com sucesso o processo de abertura econômica, eles indicam que a adoção de uma estratégia de internacionalização mais ousada, em busca dos mercados de mais rápido crescimento no mundo, tem um impacto positivo sobre a competitividade das dessas empresas.

A busca pelos principais mercados também transparece no padrão de atuação desse grupo de empresas no continente africano. Em 1994, apenas sete (17,5%) possuíam operações na região. Em 2012, foram treze empresas (32,5%). Seus principais destinos passaram a ser África do Sul e Angola, com sete empresas cada. A África do Sul é a maior economia do continente enquanto Angola é uma das que mais cresceram nas últimas duas décadas (WORLD BANK, 2012).

Por último, é interessante notar que o retrato em dois momentos desse grupo de 40 transnacionais brasileiras de internacionalização duradoura indica a possível existência de certo tipo de gradualismo geográfico em sua expansão externa. Entretanto, esse gradualismo não é aquele indicado pelos trabalhos de Barreto e Rocha (2003), Cyrino e Tanure (2009), Carvalho, Costa e Duysters (2010), Fundação Dom Cabral (2012), que se baseando no modelo de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990), afirmam que as empresas brasileiras realizam primeiro investimentos na América do Sul, como forma de evitar grandes riscos, para depois se expandir para outras regiões. O gradualismo que pode ser identificado por meio do acompanhamento das trajetórias de internacionalização desse grupo de empresas brasileiras, refere-se a um padrão de internacionalização inicial para o hemisfério ocidental, compreendido pelas Américas e pela Europa, para depois se aventurar em empreendimentos no continente asiático e africano.

3.3 Transnacionais brasileiras em 2012

O mapeamento da trajetória das 40 empresas de internacionalização duradoura representa apenas um retrato parcial da atual amplitude de atuação das transnacionais brasileiras. Além desse grupo de empresas, foi possível identificar outras 53 outras transnacionais brasileiras que possuíam IBDs ao fim do ano de 2012. A localização geográfica dessas 93 empresas é apresentada nos Mapa 5.

Uma comparação entre o total identificado de empresas brasileiras com IBDs em 1994 e 2012 (Mapas 1 e 5) revela uma significativa expansão geográfica no período. Apesar de o levantamento do BNDES (1995) identificar um número ligeiramente superior de transnacionais brasileiras em relação ao nosso levantamento para o ano de 2012 (95 a 93), a cobertura geográfica dos IBDs foi ampliada. Esse fato é condizente com os dados de estoques de IBDs disponibilizados pelo BC, previamente analisados, que revelam uma expansão sem precedentes da internacionalização das empresas brasileiras na última década.

Novamente, algumas características gerais permanecem constantes. A América do Norte como um todo é a região que possui o maior número de unidades de empresas brasileiras, ficando a Europa com a terceira posição, atrás da América do Sul. Entretanto, ao contrário do que ocorrera em 1994, o continente asiático passou receber atenção privilegiada nas estratégias das transnacionais brasileiras (ver Tabela 3.4).

A China foi o país em que a presença das empresas brasileiras mais cresceu entre 1994 e 2012. Em 1994, apenas a construtora Andrade Gutierrez possuía um escritório comercial no país. Ao fim de 2012, já eram ao menos 31 transnacionais brasileiras (33,3% da amostra) de quinze diferentes setores, sendo que onze delas contavam com instalações produtivas no local. Crescimento intenso também ocorreu em outros países asiáticos. A Índia, que estava ausente dos planos das empresas brasileiras no mapeamento de 1994, conta hoje com subsidiárias ou filiais de ao menos doze empresas (12,9%), sendo que sete delas possuem investimentos em unidades produtivas no país.

Mapa 5 – Localização dos IBDs de 93 empresas em 2012. Por número de empresas com operações em cada país Oceania = 6 empresas Outros3 Malásia Coréia ■ N. Zelândia Bahrein Qatar Kwait O. Medio = 18 empresa ■ Em. Árabes ■ A. Saudita Irã Omã Outros3 ■ Marrocos ■ Outros 12 Rep. Congo Gabão جَرِّ آجَرِ Europa = 49 empresas ■ R. Unido ■ Alemanha ■ Itália Espanha
 Portugal ■ Holanda ■ Áustria ■ Guiné ■Líbia Am. Sul & Central = 67 empresas R. Dominic. Guatelama Honduras Bolívia ■ Argentina ■ Chile

Fonte: Elaboração própria

Venezuela

Uruguai

Equador

Nicar água

Cuba

Colombia

Tabela 3.4 – Dispersão geográfica das empresas brasileiras em 1994 e 2012

| Tabela 3.4 Dis | | 94 | 20 | Var. % | | |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--|
| País/Região | N°. de empresas | % do total (95) | N°. de empresas | % do total (93) | [(N12-N94)/ N94] | |
| América do Norte | 52 | 54,7% | 73 | 78,5% | 40,4% | |
| Estados Unidos | 50 | 52.6% | 64 | 68.8% | 28,0% | |
| México | 5 | 5.3% | 32 | 34.4% | 540,0% | |
| Canadá | 2 | 2.1% | 5 | 5.4% | 150,0% | |
| Am. do Sul & C. | 50 | 52.6% | 67 | 72.0% | 34,0% | |
| Argentina | 33 | 34.7% | 56 | 60.2% | 69,7% | |
| Chile | 13 | 13.7% | 29 | 31.2% | 123,1% | |
| Colômbia | 4 | 4.2% | 28 | 30.1% | 600,0% | |
| Peru | 3 | 3.2% | 23 | 24.7% | 666,7% | |
| Europa | 43 | 45.3% | 49 | 52.7% | 14,0% | |
| Reino Unido | 11 | 11.6% | 22 | 23.7% | 100,0% | |
| Alemanha | 17 | 17.9% | 19 | 20.4% | 11,8% | |
| Itália | 4 | 4.2% | 17 | 18.3% | 325,0% | |
| Portugal | 10 | 10.5% | 16 | 17.2% | 60,0% | |
| Ásia | 6 | 6.3% | 41 | 44.1% | 583,3% | |
| L, SE e S | 6 | 6.3% | 37 | 39.8% | 516,7% | |
| China | 1 | 1.1% | 32 | 34.4% | 3100,0% | |
| Índia | 0 | 0.0% | 12 | 12.9% | - | |
| Japão | 4 | 4.2% | 12 | 12.9% | 200,0% | |
| Oriente Médio | 0 | 0.0% | 17 | 18.3% | - | |
| Emirados Árabes | 0 | 0.0% | 11 | 11.8% | - | |
| Turquia | 0 | 0.0% | 4 | 4.3% | - | |
| África | 13 | 13.7% | 23 | 24.7% | 76,9% | |
| África do Sul | 0 | 0.0% | 11 | 11.8% | - | |
| Angola | 2 | 2.1% | 10 | 10.8% | 400,0% | |
| Moçambique | 1 | 1.1% | 5 | 5.4% | 400,0% | |
| Oceania | 0 | 0.0% | 6 | 6.5% | - | |

Fonte: Elaboração própria;

O Oriente Médio, que representara uma área de atuação importante para a Petrobrás e para as empresas de serviços de engenharia na década de 1970 (GUIMARÃES, 1986), também esteve ausente das rotas de expansão das empresas brasileiras em 1994. Entretanto, a região voltou possuir relevância na última década contando com investimentos de 17 empresas (18,3%). Os Emirados Árabes Unidos tornaram-se um importante polo de disseminação de produtos brasileiros para toda a região e receberam IBDs para a construção de escritórios comerciais, centros de distribuição e de assistência técnica de onze empresas (11,8%) de seis diferentes setores. Já a Turquia, com um mercado interno mais robusto,

recebeu investimentos de quatro transnacionais brasileiras dos setores de autopeças, eletroeletrônica, cimento e petróleo e gás, todos em unidades produtivas.

No caso da África, chama atenção o fato de as empresas brasileiras se espalharem por um total de 24 países, desmistificando a ideia de que seus investimentos se concentrariam apenas em territórios lusófonos. A África do Sul compartilha com Angola a preferência das empresas brasileiras, sendo que no primeiro caso, há a presença de empresas de maior valor agregado. Na África do Sul os investimentos concentram-se nos setores de veículos e autopeças (3 empresas), mineração (2), alimentos (2), máquinas e equipamentos (1), cimento (1), serviços especializados (1), e tecnologia da informação (1), sendo que seis dessas empresas possuem unidades produtivas locais. Já em Angola, os investimentos destinam-se aos setores de infraestrutura e logística (5 empresas), petróleo e gás (1), mineração (1), cimento (1), bancos (1) e tecnologia da informação (1). O norte da África (Marrocos, Argélia, Líbia e Egito), continuou nos planos das empresas de infraestrutura (Andrade Gutierrez, Odebrecht e Queiroz Galvão) e da Petrobras, mas também passou a fazer parte das estratégias das transnacionais brasileiras dos setores de alimentos (*JBS* e *Minerva*), veículos e autopeças (*Marcopolo* e *Randon*) e têxtil (*Santista*).

A região em que a presença das empresas brasileiras menos cresceu na comparação das duas amostras foi a Europa, que contava com IBDs de 43 empresas (45,3%) em 1994 e alcançou 49 empresas (52,7%) em 2012. Porém o continente europeu continua sendo inegavelmente uma importante área para a atuação das transnacionais brasileiras, recebendo investimentos de mais da metade da amostra de 2012. O relativo baixo crescimento da presença empresarial brasileira na Europa pode ser explicado pelo fato de a região ter sido aquela cuja economia menos cresceu no período (Figura 3.2).

A América do Sul e Central mantiveram sua importância para a atuação das transnacionais brasileiras. Sessenta e sete (72%) das 93 empresas mapeadas em 2012, possuem operações IBDs na região. A Argentina, maior mercado da região depois do Brasil, recebe investimentos de 56 empresas de dezoito diferentes setores, sendo que 27 (48,2%) possuíam unidades produtivas no país. Entretanto, o ambiente econômico na Argentina deteriorou-se rapidamente nos últimos três anos (2010-2013), tornando-se menos convidativo para as empresas brasileiras. No último ano, Petrobras, Vale, América Latina Logística (ALL), Duratex,

JBS, Marfrig, Camargo Correa, entre outras, reduziram ou paralisaram investimentos e fecharam fábricas no país¹¹.

Em %, com PIB em US\$ a valores constantes e taxas de câmbio constantes de 2005. 250% 200% 150% 120% 113% 100% 78% 73% 54% 41% 50% 00% América do América do Sul Oceania África Oriente Médio Leste, Sudeste e Europa Sul Asiático Norte e Central

Figura 3.2 – Crescimento econômico de regiões selecionadas entre 1994 e 2012

Fonte: UNCTAD.

A América do Norte continuou sendo o principal destino para as transnacionais brasileiras mapeadas em 2012, com a presença de 73 empresas (78,5%). Os Estados Unidos novamente ocupam a liderança sediando operações de 64 empresas (68,8%). Entretanto, um importante fenômeno pode ser observado no que diz respeito à evolução da internacionalização das empresas brasileiras para o mercado mexicano. Em 1994, apenas cinco transnacionais brasileiras operavam no país (5,2%); em 2012 esse número passou para 32 empresas (35,6%). Essa foi a maior elevação do numero de transnacionais brasileiras em um país fora da região asiática, tornando o México, juntamente à China, o terceiro principal destino global das transnacionais brasileiras.

A ascensão em importância do mercado mexicano para as estratégias das empresas brasileiras durante o período pode ser ao menos parcialmente compreendida pela assinatura do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), que eliminou as barreiras alfandegárias entre os três países da região e entrou em vigor em janeiro de 1994, justamente o ano de referência do primeiro mapeamento. Esse tratado transformou o México em uma importante plataforma exportadora para o mercado norte-americano, em virtude de seus custos de produção mais baixos. Dessa forma, induziu diversas empresas que buscavam ampliar suas vendas nos Estados Unidos a instalar parte de suas atividades

-

¹¹ Empresa brasileira já deixa Argentina em segundo plano. Valor Econômico, 11/06/2013.

produtivas no país latino. Esse parece ser o caso de muitas empresas brasileiras. Das 32 empresas que possuem operações no México, nada menos do que 18 contam com unidades produtivas (56,3%). Esse percentual de unidades produtivas é superior ao encontrado nos Estados Unidos e na Argentina.

Uma análise mais profunda das estratégias desse grupo de 93 transnacionais brasileiras é obtida ao acompanharmos sua evolução nos diversos setores (Mapa 6). O primeiro dado que chama atenção nesse sentido é o elevado número de empresas das atividades de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs) com IBDs em 2012. Ao todo, são onze empresas desse grupo de atividades com subsidiárias ou filiais no exterior. Essas empresas são, em média, mais jovens e de menor porte do que as dos demais setores, o que reflete também a relativa fragmentação e dinamismo das atividades de TICs no Brasil. Nos últimos anos, ao menos três jovens empresas do setor com trajetórias de internacionalização promissoras foram compradas por empresas estrangeiras¹².

Seis das onze empresas de TICs presentes no Mapa 6 já nasceram no ambiente pós-abertura econômica e deram início a seu processo de internacionalização com poucos anos de vida. Essa expansão se deu em grande velocidade, sem respeitar o gradualismo geográfico previsto pelo modelo de Uppsala. Das onze empresas, dez possuem subsidiárias ou filiais na América do Norte (90,1%), oito na Europa (72,7%), sete na América do Sul e Central (63,3%), cinco na Ásia (45,5%) e duas na África (18,2%).

Tabela 3.5 – Composição setorial dos Mapas 5 e 6

| Setor | N | Setor | N |
|----------------------------|----|-------------------------|----|
| TICS | 11 | Alimentos & Bebidas | 10 |
| Infraestrutura & Logística | 9 | Veículos & Peças | 9 |
| Quim & Petroquímica | 8 | Máquinas & Equipamentos | 7 |
| Têxtil & Calçadista | 7 | Bancos | 4 |
| Farmacêutica & Cosméticos | 3 | Materiais de Construção | 3 |
| Mineração | 3 | Papel & Celulose | 3 |
| Serviços Especializados | 3 | Siderurgia | 3 |
| Cimento | 2 | Comércio Exterior | 2 |
| Distribuição de Energia | 2 | Aeronáutica | 1 |
| Eletroeletrônica | 1 | Petróleo & Gás | 1 |
| Pneus | 1 | Total | 93 |

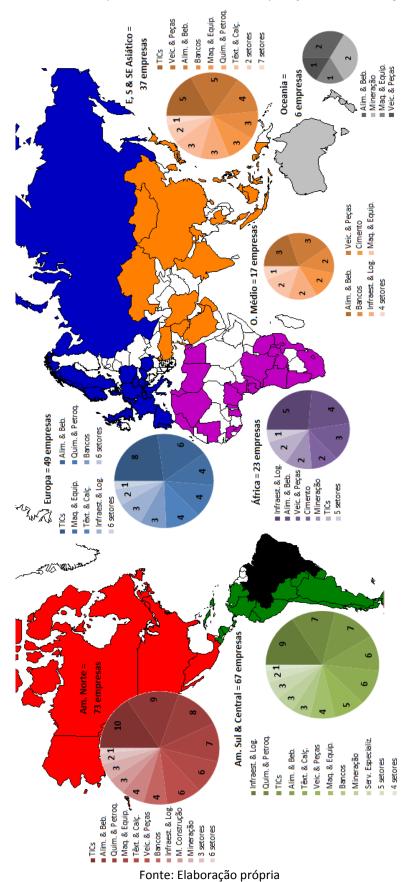
Fonte: Elaboração própria

_

¹² A Politec foi comprada pela espanhola Indra em 2011, enquanto a Tivit e a CPM Braxis, foram compradas pela inglesa Apax e pela francesa Capgemini, respectivamente, em 2010. Uma vez que deixaram de ser controladas pelo capital nacional, elas não estão presentes nos mapas deste capítulo.

Mapa 6 – Localização dos IBDs de 93 empresas em 2012

Por número de empresas de cada setor com operações em cada região.



As empresas brasileiras de tecnologia da informação e comunicação são consideradas enquanto de alta intensidade tecnológica pelo IBGE, com base em dados da PINTEC (Pesquisa de Inovação) que apontam um investimento médio de 3,30% do faturamento em atividades inovativas (IBGE, 2008). A alta intensidade tecnológica de suas atividades contribui para explicar a preferência do setor pelos mercados norte-americano e europeu, bem como sua elevada presença e leste asiático, apesar da relativa juventude das empresas. Essa relação entre alta atividade inovativa e internacionalização para mercados mais dinâmicos e competitivos, previamente discutida, também foi evidenciada em entrevistas realizadas, como, por exemplo, com o fundador da Bematech:

Na América Latina temos uma filial na Argentina, na Europa estamos em Berlim, temos duas filiais na Ásia, uma na China e outra em Taiwan, e uma nos Estados Unidos. Por que nós estamos nesses lugares todos? Nós não estamos na verdade vendendo muitos produtos na Ásia. A Ásia é um mercado muito competitivo para nossos sistemas varejistas [...] Mas uma parte muito importante da nossa empresa, dos nossos negócios, está na Ásia, porque se nós temos uma empresa de hardware e se nós queremos inovar, nós temos que colocar um pé naquela região. Todas as grandes empresas de hardware estão desenvolvendo ou fabricando produtos na Ásia e se nós quisermos ser globais, liderar o mercado globalmente, nós temos que estar lá também; e a operação que está crescendo muito rápido está na Ásia, estamos desenvolvendo produtos em Taiwan e com o pessoal de Curitiba [...] Também temos alguns engenheiros brasileiros, chineses e americanos em Nova Iorque, desenvolvendo novas coisas, pegando conceitos dos mercados americano e europeu para criar novos produtos. Entrevista com Marcel Malczewski, fundador e ex-presidente da Bematech, em 18/08/2011.

De maneira semelhante o presidente da *Stefanini IT Solutions*, Marco Stefanini, afirma que sua empresa procura os maiores mercados do globo. Segundo ele, suas maiores operações estão nos Estados Unidos, porque o país "representa quase metade do mercado global de TI" e também abriram uma subsidiária na Índia, em virtude da importância do país no mercado de *outsourcing*. A Stefanini é a empresa mais internacionalizada do setor, com unidades em 27 países – incluindo doze países europeus e três asiáticos – e faturamento de R\$ 1,9 bilhão em 2012, dos quais 36% foram obtidos nas operações internacionais.

A Embraer continua a única representante do setor aeronáutico, de alta intensidade tecnológica. Entretanto, sua envergadura cresceu substancialmente em relação a 1994, ano em que acumulava uma dívida bilionária e foi privatizada à beira da falência (MIRANDA,

2007). Atualmente ocupa a terceira posição global entre os fabricantes de aviões comerciais e possui um alto grau de internacionalização, com 40% de seus ativos no exterior e 35% do faturamento originando-se das subsidiárias externas (VALOR, 2012). Se forem incluídas as exportações, o percentual das receitas obtidas com o mercado externo chega a 86% ¹³. Apesar de ser um *player* global, a Embraer não possui operações na América Latina (excetuando-se o Brasil). Em 1994 possuía apenas duas subsidiárias internacionais, localizadas nos Estados Unidos e na França. Em 2012 eram 15 unidades no exterior, sendo seis nos Estados Unidos, cinco na Europa Ocidental (França, Reino Unido, Portugal e Irlanda) e quatro na Ásia (China, Cingapura e Emirados Árabes), tratando-se, portanto, de mais um exemplo de rápida internacionalização buscando os mercados mais competitivos, sem seguir um padrão gradual.

Entre os setores de média-alta intensidade tecnológica, destacam-se novamente o setor de autopeças (9 empresas), máquinas e equipamentos (7), e indústrias químicas e petroquímicas (8). Embora os dois primeiros tenham reduzido o número de empresas na amostra em relação aos mapas de 1994, eles também ampliaram sua dispersão geográfica. Já o setor de química e petroquímica aumentou a internacionalização tanto no número de empresas quanto na dispersão geográfica. Ao menos três empresas de cada um desses setores possuem subsidiárias ou filiais na América do Norte, na América do Sul, na Europa e na Ásia. Para todos eles, a região econômica que concentra o maior número de empresas é a América do Norte. O setor de autopeças também é aquele que possui o maior número de empresas com subsidiárias na China, cinco ao todo, sendo que quatro delas possuem fábricas no país (Sabó, lochpe-Maxion, Randon e Gauss).

A tabela 3.6 quantifica a diferença da dispersão geográfica das operações das transnacionais brasileiras para os setores que estiveram presentes tanto no mapeamento de 1994 quanto no de 2012. Ela apresenta o número de empresas de cada setor (N1) e o número médio de países que as empresas de cada um dos setores possuem operações (N2)¹⁴. Enquanto o N1 revela a concentração organizacional da internacionalização em cada setor, o N2 é um indicador da dispersão geográfica da internacionalização de cada setor.

_

¹³ Relatório anual da Embraer de 2012. Fonte: ri.embraer.com.br (Consultado em 26/05/2013).

¹⁴ Esse coeficiente foi obtido pela soma do número de países que cada empresa de cada setor opera dividido pelo número de empresas existentes em cada setor.

Tabela 3.6 – Concentração setorial e dispersão geográfica das transnacionais brasileiras, 1994-2012

| Setor | | e empresas I1) | países de a empresas de | médio de tuação das e cada setor (2) | Variação 1994 - 2012 (%) | |
|-------------------|------|-------------------|----------------------------|---|-----------------------------|------|
| | 1994 | 2012 | 1994 | 2012 | N1 | N2 |
| Alim. & Beb. | 12 | 10 | 1.42 | 7.20 | -17% | 407% |
| Infraestr. & Log. | 12 | 9 | 3.61 | 10.66 | -25% | 195% |
| Veíc. & Peças | 13 | 9 | 2.23 | 4.88 | -31% | 119% |
| Quim & Petroq. | 4 | 8 | 1.5 | 5.25 | 100% | 250% |
| Máq. & Equip. | 10 | 7 | 2.9 | 8.57 | -30% | 196% |
| Têxtil & Calç. | 6 | 7 | 2.6 | 4.42 | 17% | 70% |
| Financeiro | 13 | 4 | 2.64 | 10.00 | -69% | 279% |
| Mineração | 5 | 3 | 2.6 | 18.67 | -40% | 618% |
| Siderurgia | 2 | 3 | 2.5 | 8.00 | 50% | 220% |
| P. & Celulose | 4 | 3 | 1.75 | 5.66 | -25% | 223% |
| M. Construção | 4 | 3 | 3.33 | 5.00 | -25% | 50% |
| Com. Ext | 2 | 2 | 3 | 2.00 | 0% | -33% |
| Petróleo & Gás | 1 | 1 | 7 | 26.00 | 0% | 271% |
| Eletroeletrônica | 2 | 1 | 1.5 | 5.00 | -50% | 233% |
| Aeronáutica | 1 | 1 | 2 | 5.00 | 0% | 150% |
| Total | 91 | 71 | 2.53 | 5.90 | -22% | 133% |

Fonte: Elaboração própria.

Vemos que em praticamente todos os setores a dispersão geográfica da internacionalização aumentou (N2). Para o conjunto dos setores presentes em ambos os mapeamentos, esse aumento foi da ordem de 133%. As 95 empresas do mapeamento de 1994 possuíam em média operações em 2,5 países distintos, enquanto que as 93 empresas do mapeamento de 2012 possuem, na média, operações em 5.9 países. O N1 indica que ao mesmo tempo em que a amplitude do raio de ação das empresas brasileiras aumentou, o número de empresas desses mesmos setores que possuem operações no exterior foi reduzido em 22%.

A redução do número de empresas para cada setor, somada à ampliação da dispersão geográfica da internacionalização e ao surgimento de transnacionais em novos setores (como é o caso das empresas de TICs), é mais um indicativo da existência de um ambiente cada vez mais dinâmico e desafiador para as transnacionais brasileiras após a abertura e estabilização macroeconômica. Verifica-se ao longo dos últimos 18 anos um intenso processo de seleção e evolução organizacional entre a elite empresarial brasileira. Ao

mesmo tempo em que foi reduzido o número de competidores nacionais de grande porte dentro de cada setor, aqueles que sobrevivem precisaram ampliar sua eficiência nos mercados internacionais.

Observa-se também que os setores intensivos em *commodities*, como petróleo e gás, mineração, siderurgia e alimentos possuem altos índices de amplitude geográfica de suas operações. As empresas desses setores estão presentes em todas as regiões do globo. Elas vão, ao mesmo tempo, atrás da localização de suas matérias-primas e dos principais mercados consumidores para seus produtos. Assim os produtores de alimentos frigorificados brasileiros (*BRFoods, JBS, Marfrig* e *Minerva*) ocupam desde os campos de pastagem do Cone Sul, passando pelos Estados Unidos, Itália, Reino Unido até chegarem à Austrália. Possuem ainda escritórios comerciais nos principais mercados da Ásia e Oriente Médio. Já os produtores de suco de laranja (*Cutrale* e *Citrosuco*) e de açúcar/etanol (*Copersúcar*) concentram a maior parte de seus ativos externos nos Estados Unidos, que representa concomitantemente um grande mercado produtor e consumidor para seus produtos.

O setor de infraestrutura, intensivo em mão-de-obra e de alto grau de internacionalização, continuou a concentrar suas operações externas na América do Sul e Central e na África. Todas as nove empresas do setor possuem operações na primeira região, enquanto cinco delas também investem na segunda. A preponderância das empresas de serviços de engenharia na América do Sul e na África é uma constante da internacionalização das empresas brasileiras em 1994 e 2012. Na África, suas operações estão mais concentradas em países lusófonos. Essa preferencia das empresas de serviços de engenharia pela América Latina e por países lusófonos poderia ser um indício que a internacionalização do setor estaria de acordo com o modelo gradualista de Uppsala. Entretanto, como veremos com maiores detalhes no capítulo 6, a atuação do estado brasileiro desempenha um papel fundamental nas operações externas dessas empresas no período recente. Nesse caso, a proximidade cultural e geográfica pode ser muito mais um determinante para a efetividade da influência geopolítica do estado brasileiro do que um condicionante às estratégias empresariais do setor. Afinal, vale a pena lembrar que algumas empresas do setor, como Odebrecht, Andrade Gutierrez, Camargo Correa e Queiroz Galvão já conduziram obras no

Oriente Médio durante as décadas de 70 e 80, antes de operarem em Angola e Moçambique (GUIMARÃES, 1986; SCHERER, 2007).

Já o setor têxtil e calçadista, de baixa intensidade tecnológica, concentra sua atuação na América do Sul e do Norte (6 empresas em cada), na Europa (4) e na Ásia (3). As duas principais empresas do setor têxtil, a mineira *Coteminas* e a paulista *Santista*, tornaram-se players globais após adotarem a estratégia de aquisições em grandes mercados, obtendo marcas de renome e superando barreiras alfandegárias. Ambas iniciaram a internacionalização com aquisições na Argentina na década de 90, mas o grande salto das duas ocorreu em 2006, com aquisições nos Estados Unidos e Europa. A *Coteminas* adquiriu a norte-americana *Springs Global*, tornando-se a maior produtora de artigos de cama, mesa e banho do mundo, com fábricas nos Estados Unidos, México e Argentina. A *Santista Têxtil* comprou a espanhola *Tavex* transformando-se na maior fabricante mundial de denim, com fábricas na Espanha, Marrocos e México. Ou seja, ambas as empresas iniciaram sua internacionalização pela América do Sul, mas nem o seu modo de entrada, tampouco seu processo expansão foram graduais. Pelo contrário, basearam-se sempre na aquisição de grandes players regionais e globais.

3.4 O início do processo de internacionalização

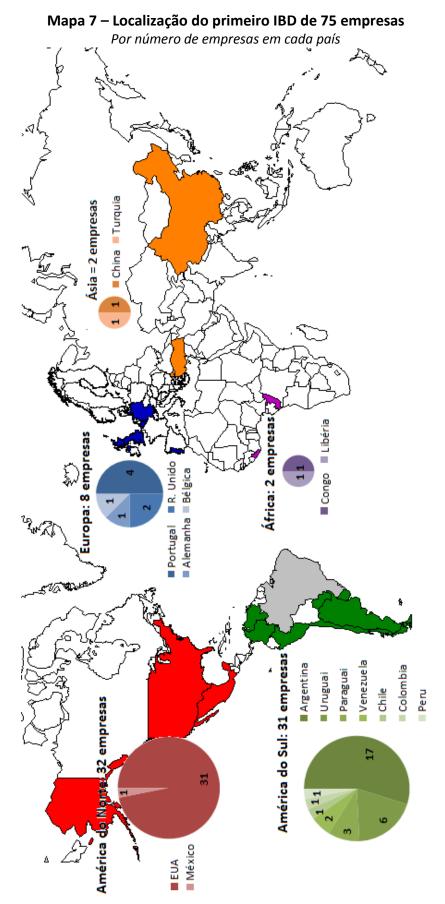
Embora esteja claro que sua expansão internacional ao longo das duas últimas décadas não se concentra na América do Sul ou em países lusófonos, com exceção do setor de serviços de engenharia, resta a dúvida sobre se em algum momento tal fenômeno já ocorreu. Para sanar tal dúvida, procurei investigar a localização e o modo de entrada do primeiro projeto de IBD das 93 empresas brasileiras presentes no mapeamento de 2012. Essas informações foram obtidas para 75 empresas (80,6% do total). A localização de seus primeiros projetos de IEDs é apresentada no mapa 7.

Uma vez mais, é possível identificar que os Estados Unidos foi também o país preferencial para o início do processo de internacionalização das empresas brasileiras. O país norteamericano recebeu os primeiros investimentos de 31 transnacionais (41,3% do total), quantidade equivalente a de toda a América do Sul somada, e 82,3% superior a da

Argentina, que ocupa a segunda posição. Embora a América do Sul seja indubitavelmente um destino importante, não se pode afirmar que exista entre as empresas brasileiras a tendência em começar seu processo de internacionalização pela região, visto que a maioria de nossa amostra (68,7%) não segue esse padrão.

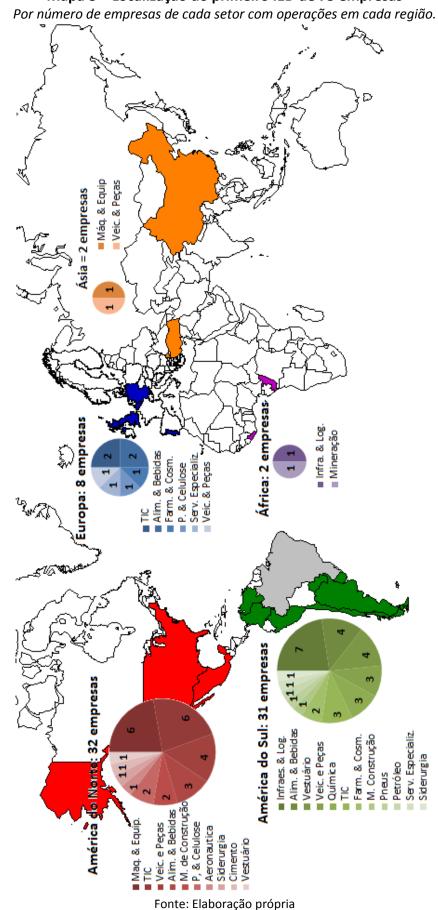
Doze empresas brasileiras (16%) realizaram seus primeiros IBDs fora do continente americano, sendo que oito delas (10.7%) o fizeram na Europa Ocidental, contra apenas duas (2,6%) na Ásia e na África. Em seu conjunto, os países do Ocidente respondem por 71 projetos iniciais de IED de 75 empresas transnacionais brasileiras, ou 94,6% do total. Portanto, caso seja relevante delimitar uma região de maior proximidade cultural e geográfica, onde existiu uma tendência de concentração dos primeiros investimentos das empresas brasileiras, uma fronteira mais razoável para tal delimitação são os países ocidentais e não apenas a América do Sul. O mapa 8 revela como se distribuíram os primeiros IBDs de acordo com setores de atividade das empresas.

Ao segmentarmos a localização das primeiras operações de IBDs por setor de atividade, revelam-se novamente diferenças significativas entre as estratégias iniciais de internacionalização. De modo semelhante ao observado no mapeamento da localização das atividades atuais de 93 transnacionais brasileiras, vemos que na América do Norte e na Ásia há um maior número de empresas de setores de alta e de média-alta intensidade tecnológica, como máquinas e equipamentos, TICs e veículos e autopeças. Enquanto que na América do Sul e na África há um maior número de empresas de setores de baixa ou médiabaixa intensidade tecnológica, como construção, alimentos e bebidas, têxteis e calçados e mineração. Evidencia-se que o início da internacionalização dessas 75 empresas brasileiras não foi uniforme entre os diferentes setores, sendo portanto precipitado afirmar que existe um padrão comum a todos eles.



Fonte: Elaboração própria

Mapa 8 – Localização do primeiro IED de 75 empresas



Vale ainda lembrar que o modelo de Uppsala prevê a existência de um padrão gradual de expansão não apenas na localização geográfica das subsidiárias e filiais no exterior, mas também na forma de entrada do primeiro IED. Para investigar se as transnacionais brasileiras se adequam a qualquer uma das formas de gradualismo previstas pelo modelo de Uppsala, foram sistematizadas as informações a respeito da natureza do primeiro projeto de IBD para as 75 empresas presentes nos mapas 7 e 8. Esses dados podem ser visualizados na Tabela 3.7.

Tabela 3.7 – Adequação ao modelo de Uppsala para 75 empresas brasileiras*

| Setor | Num. de | Grad. Ge | eográfico | Grad. Modo | Duplo | |
|---------------------------------------|----------|----------|-----------|------------|-------|----------|
| Setoi | empresas | S | N | S | N | positivo |
| TICs | 11 | 3 | 8 | 10 | 1 | 2 |
| Veículos & Peças | 9 | 3 | 6 | 4 | 5 | 1 |
| Quim & Petroq. | 8 | 3 | 5 | 3 | 5 | 1 |
| Máq. & Equip. | 6 | 0 | 6 | 6 | 0 | 0 |
| Farm. & Cosmét. | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Aeronáutico | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Eletroeletrônica | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| Alta e Média-Alta | 39 | 11 | 28 | 26 | 13 | 5 |
| Intens. Tecnológica | 33 | 11 | 20 | 20 | 13 | , |
| Infraestrut. & Log. | 9 | 7 | 2 | 3 | 6 | 3 |
| M. Construção | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 |
| Alim. & Beb. | 9 | 4 | 5 | 3 | 6 | 0 |
| Mineração | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| P. & Celulose | 3 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 |
| Petróleo e Gás | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Pneus | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Serv. Especializ. | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| Siderurgia | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 |
| Têxtil & Calç | 5 | 4 | 1 | 3 | 2 | 2 |
| Baixa e Média- Baixa Intens. Tecn. | 36 | 20 | 16 | 17 | 19 | 7 |
| Total | 75 | 31 | 44 | 43 | 32 | 12 |

Fonte: Elaboração própria

Os dados da sistematizados na tabela 3.7 revelam que as empresas dos setores de alta e média alta intensidade tecnológica, ao iniciar seu processo de internacionalização, optam menos pelo gradualismo geográfico (11/39 ou 28,2%) e mais pelo gradualismo no modo de entrada (26/39 ou 66%), ou seja, tendem a iniciar sua internacionalização via instalação de subsidiárias não-produtivas em países mais distantes. Essa relação inverte-se quando

^{*} As empresas que iniciaram sua internacionalização pela América do Sul e Central foram codificadas como "Grad. Geográfico S", enquanto aquelas que iniciaram pelas demais regiões como "Grad. Geográfico N". Quanto ao modo de entrada, as empresas que iniciaram seu processo de internacionalização por meio de uma subsidiária comercial foram codificadas como "Grad. Modo de entrada S", e as que iniciaram a internacionalização por meio de unidades produtivas como "Grad. Modo de entrada N".

consideramos as empresas de setores de baixa ou média-baixa intensidade tecnológica. Nesse caso, a maioria inicia sua internacionalização por meio de operações em países da América do Sul (20/36 ou 55%), mas em compensação um maior número dessas empresas o faz via a instalação ou aquisição de unidades produtivas (19/36 ou 52,7%).

Alguns estudos ajudam a compreender melhor essas diferenças setoriais. Iglesias e Veiga (2002) verificam que a exportação de produtos mais sofisticados para mercados mais competitivos, como o norte-americano e o europeu, frequentemente depende da realização de IEDs. Isso ocorre em virtude do maior grau de exigência dos clientes nesses mercados para as empresas exportadoras prestarem serviços de assistência técnica e outros serviços de pós-venda. No caso de produtos mais sofisticados, e portanto de valor unitário mais elevado, a existência de uma unidade local desempenha importante papel na obtenção da confiança dos clientes.

Adicionalmente, Arbix, Salerno e DeNegri (2004) revelam que parte importante das empresas brasileiras mais inovadoras utilizam suas subsidiárias no exterior enquanto fonte de informação para atividades de P&D e para o desenvolvimento de novos produtos. Apontam que no caso de mercados mais competitivos, o sucesso das exportações também depende da adaptação dos produtos aos padrões de qualidade e às demandas dos clientes locais. Nesses casos a abertura de uma unidade local é chave para realizar tais adaptações, por meio da obtenção de informações estratégicas a respeito de quais são as tendências dos concorrentes e do mercado consumidor.

A primeira subsidiária externa da fabricante de carrocerias de ônibus Marcopolo teve justamente essa função. Inaugurada em 1991, a fábrica portuguesa da companhia serviu como um laboratório para incorporação da tecnologia dos fabricantes europeus, principalmente por meio do acesso a novos fornecedores e componentes que não existiam no mercado brasileiro (Rosa, 2006). As entrevistas que realizei com as subsidiárias da Petrobras e da WEG no Reino Unido e com a subsidiária da Natura em Paris também tornaram patentes estratégias semelhantes. Nenhuma das três produzia no local, entretanto, utilizavam as subsidiárias estrangeiras como forma de ganhar proximidade em relação a clientes, fornecedores e concorrentes e, principalmente no caso da Natura e da Petrobras, para obter conhecimentos estratégicos que permitissem a melhoria de seus

produtos (Natura) e processos produtivos (Petrobras). Na ocasião da entrevista, a subsidiária londrina da Petrobras possuía mais de 90 parcerias tecnológicas com universidades europeias, visando o desenvolvimento de novas técnicas e equipamentos de produção e exploração de petróleo e gás¹⁵.

As empresas de mais elevada intensidade tecnológica muitas vezes seguem um padrão de internacionalização gradual no que tange ao modo de entrada, por necessitarem de uma base local para prestar serviços técnicos de pós-venda e também para obter conhecimentos que levem a inovações em seus produtos e processos produtivos. Essa internacionalização, entretanto, não é gradual no que se refere à escolha da localização dos IBDs, uma vez que os mercados que demandam serviços de pós-venda e fornecem novos conhecimentos produtivos são frequentemente os mais distantes.

A demanda por serviços de pós-venda e adaptações locais costumam ser menores para os setores de baixa e média-baixa intensidade tecnológica, como mineração, siderurgia, papel e celulose, têxteis e calçados e materiais de construção, em virtude da reduzida diferenciação de seus produtos. Por isso, diminuição dos custos e a ampliação da escala da produção tem um maior peso em suas estratégias competitivas do que a inovação. Consequentemente, suas estratégias de internacionalização tendem a seguir mais o gradualismo geográfico, iniciando-se pela América do Sul (55%), e menos o gradualismo no modo de entrada, via instalações produtivas (52,7%).

A constatação dessa tendência, entretanto, não implica, em nenhum dos dois casos, a existência de regra geral sobre o padrão inicial de internacionalização das empresas brasileiras. A indústria de alimentos, por exemplo, é uma exceção à análise acima. Cinco das nove empresas (55,6%) iniciaram sua internacionalização em mercados mais distantes. Apesar de ser considerado um setor de baixa intensidade tecnológica, seus produtos estão normalmente submetidos a estritas regulamentações, especialmente nos países de industrialização avançada, além de necessitarem adaptações ao gosto local (COSTA, 2011; TEIXEIRA; CARVALHO; FELDMANN, 2010).

-

¹⁵ Informação fornecida ao autor durante entrevista com a Petrobras UK Ltda, 03/2012.

3.5 Considerações sobre a localização dos IBDs e as estratégias empresariais

Quatro aspectos das trajetórias e estratégias da internacionalização das empresas brasileiras analisados nesse capítulo merecem ser enfatizados. O primeiro diz respeito a sua diversidade setorial. O mapeamento das atividades externas de 148 transnacionais brasileiras entre 1994 e 2012 revelou que essas empresas não se concentram em setores produtores de *commodities*, ao contrário do que afirmam Fundação Dom Cabral (2007), Dunning, Kim e Park (2008) e Schneider (2009). Se empresas intensivas em *commodities*, como *Vale*, *Petrobrás*, e *JBS*, são responsáveis por algumas das operações de investimento direto de maior vulto entre o conjunto dos IBDs, isso se deve mais a escala dessas empresas, aos elevados custos operacionais de seus projetos e à valorização que seus produtos tiveram na última década, do que a uma suposta concentração do processo de internacionalização das empresas brasileiras em setores produtores de *commodities*.

Uma segunda conclusão encontra-se relacionada à distribuição geográfica dos IBDs. Nossos dados mostraram que se em algum momento as estratégias de internacionalização das transnacionais brasileiras analisadas seguiram um padrão de expansão geográfica gradual, a fronteira inicial dessa expansão não se limitou ao âmbito regional da América do Sul ou da América Latina, ao contrário do que afirmam diversos trabalhos acadêmicos, como Barreto e Rocha (2003), Cyrino e Tanure (2009), Carvalho, Costa e Duysters (2010), Cyrino, Oliveira e Barcellos (2010) e Fundação Dom Cabral (2012). Caso procuremos compreender a expansão internacional das empresas brasileiras por meio do modelo de Uppsala, uma fronteira cultural e geográfica mais realista para o início do seu processo de internacionalização abarcaria os países de cultura ocidental, incluindo não apenas a América do Sul e Central, mas também a América do Norte e a Europa Ocidental. O mapeamento da primeira operação externa de 75 brasileiras revelou que 68,7% destas não se localizavam na América do Sul ou Central, enquanto apenas 5,3% não se localizavam nos países de cultura ocidental.

Entretanto, os mapas e os rastreamentos das trajetórias empresarias apresentados no presente capítulo revelam que o início do processo de internacionalização não determina qual será sua conformação final. Frequentemente, essa trajetória contém saltos, é interrompida ou sofre bruscas mudanças de orientação. A Petrobras, por exemplo, começou seu processo de internacionalização pela Colômbia, em 1972. Se levarmos em conta apenas

esse registro, poderíamos supor que sua expansão externa se deu em conformidade ao modelo de Uppsala. Entretanto, apenas poucos meses após o início dos investimentos na Colômbia a Petrobras também investiu em projetos de prospecção e exploração de petróleo em Madagascar e no Iraque. Sua expansão internacional, portanto, não foi gradual.

Trajetórias semelhantes ocorreram com muitas outras transnacionais brasileiras que realizaram seu primeiro IBD na América do Sul. A expansão externa da *JBS* iniciou-se com a aquisição da subsidiária argentina da *Swift*. O alvo, entretanto, era desde o início a empresa norte-americana, cuja matriz foi também comprada pela brasileira apenas dois anos após. Outras empresas que destinaram seu primeiro projeto de IBD à Argentina, como a *Sabó*, *Randon, Coteminas, Santista* e *Stefanini*, têm hoje a maior parte de suas operações externas localizadas na Europa e nos Estados Unidos. Desse modo, a identificação de qual foi o primeiro IBD das empresas têm menor importância em face da análise de qual é a configuração atual de suas atividades transnacionais, de quais fatores determinaram essa configuração, e de quais as vantagens a empresa e seu país de origem podem obter por meio de sua internacionalização. São esses aspectos que continuaremos a investigar nos capítulos seguintes.

Um terceiro ponto refere-se à variedade setorial das estratégias de internacionalização. Grande parte da literatura brasileira sobre internacionalização de empresas destina-se a realização de estudos de caso enfatizam principalmente as competências e os processos de gestão internos a organizações empresariais. Algumas vezes estudos mais amplos são realizados, entretanto, sem diferenciar as estratégias empresariais de acordo com suas dinâmicas setoriais específicas. Ao contrário do que concluem muitos desses estudos, vimos que as estratégias de internacionalização podem variar substancialmente de acordo com a intensidade tecnológica das transnacionais brasileiras.

Empresas mais intensivas em tecnologia frequentemente procuram se instalar em mercados mais dinâmicos e competitivos, independente da distância, tanto em virtude da possibilidade de ampliar os fluxos de conhecimentos que servem para sua atividade inovadora, quanto da necessidade da adaptação de produtos e da prestação de serviços de pós-venda. Já empresas menos intensivas em tecnologia concentram mais seus investimentos em países próximos geograficamente e muitas vezes iniciam sua

internacionalização por meio da instalação de unidades produtivas. Entretanto, há exceções nos dois casos. A realização de estudos comparativos e mais abrangentes a respeito de quais fatores influenciam a internacionalização das empresas brasileiras nos diferentes setores, ou até mesmo nas diferentes cadeias produtivas, é ainda um desafio para a academia.

Uma quarta e última conclusão diz respeito às modificações na localização dos IBDs das transnacionais identificadas entre 1994 e 2012. Em 1994, a maior parte das transnacionais brasileiras de nossa amostra concentrava suas operações no hemisfério ocidental. Entre as 95 empresas identificadas com projetos de IBDs, apenas 11 (11,6%) contavam com unidades na Ásia ou na África. Em 2012, dentre as 93 empresas mapeadas com projetos de IBDs, 47 (50,5%) possuíam operações nesses continentes. A ampliação da cobertura geográfica das transnacionais brasileiras para praticamente todos os setores, em todas as regiões do globo. Entretanto, ela foi maior na Ásia e menor na Europa.

Essa mudança, por sua vez, evidencia a existência de determinantes externos à definição das estratégias internacionais das transnacionais brasileiras. Sem desprezar a possível influência de fatores culturais e geográficos enquanto facilitadores desse processo, é preciso considerar que os primeiros IBDs de muitas transnacionais brasileiras ocorreram em um momento histórico específico, marcado por uma determinada configuração da distribuição global da renda, das estruturas produtivas, das instituições de mercado e da produção tecnológica. Por mais de um século, o hemisfério ocidental, em especial a Europa e a América do Norte, foram os principais motores da economia global. Entretanto, essa situação inverteu-se na última década, quando a região do Leste Asiático passou a responder pela maior parte desse crescimento (Figura 3.3).

Entre 1870 e 1950 a Europa e as Américas foram responsáveis, em média, por 80% do crescimento do PIB mundial. Na segunda metade do século XX, os países dessas regiões ainda geraram cerca de 2/3 desse crescimento. Entretanto, na última década, a participação desses dois continentes no crescimento do PIB global foi reduzida para 44%, o mesmo percentual gerado pelo Leste Asiático sozinho. Indicadores da produção científica, do número de patentes, e das maiores empresas do globo também mostram inflexão semelhante da produção de bens, serviços e conhecimento do atlântico-norte para o leste asiático (ARRIGHI, 2008; GAO, 2011; MACDONALD; LEMCO, 2011).

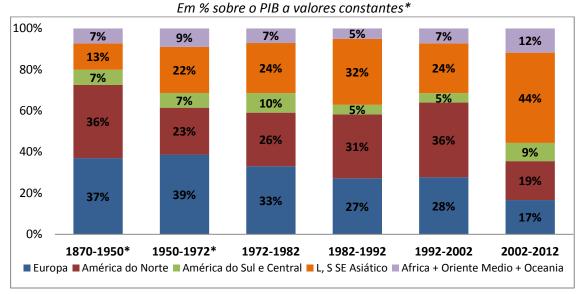


Figura 3.3 – Participação de cada região do globo no crescimento do PIB mundial

Fonte: Elaboração própria, baseada nos dados da UNCTAD e em estimativas históricas feitas por Angus Maddison e disponibilizadas por Bolt; Zanden (2013). *Os dados de Maddison referem-se aos anos entre 1870 e 1972 e são apresentados em valores constantes e taxas de cambio de 1990, enquanto os dados da UNCTAD são referentes aos anos entre 1972 e 2012, apresentados a valores constantes e taxa de câmbio de 2005.

Comparando os dados da Figura 3.3 com os mapas previamente analisados, vemos que a preferência das empresas brasileiras por se internacionalizar primeiro para o hemisfério ocidental também coincidiu com o momento em que essa era a região que mais crescia e produzia bens, serviços e conhecimento no mundo. Era no hemisfério ocidental, portanto, que se encontravam as principais oportunidades de novos negócios e de obtenção de vantagens competitivas. Na medida em que essa situação começou a se modificar, muitas transnacionais brasileiras ampliaram rapidamente sua atuação no oriente. Entre 1994 e 2012, a Ásia foi responsável pelo maior crescimento no número das operações externas das transnacionais brasileiras.

Caso a tendência de ascensão econômica do leste asiático se mantenha, é possível que no futuro muitas empresas brasileiras optem por iniciar seu processo de internacionalização na Ásia. Isso foi o que já ocorreu com a jovem fabricante de autopeças brasileira Gauss. Fundada em 1997, a empresa curitibana produz reguladores de voltagem, retificadores e sistemas de injeção eletrônica. Em 2006, com apenas nove anos de vida, deu início a sua trajetória de internacionalização por meio de uma *joint-venture* na cidade de Jiaxing, que faz fronteira com Shanghai e utiliza o seu porto para exportar os componentes produzidos na China para os Estados Unidos e Europa.

Esse comportamento das transnacionais brasileiras indica que as estratégias de internacionalização não dependem apenas da percepção do corpo gerencial empresarial frente a fatores imutáveis ou de lenta modificação, como as distâncias culturais e geográficas, ou mesmo das competências internas à firma. Outros fatores, relacionados às transformações na geografia global das atividades produtivas e de ordem macroeconômica, tecnológica e política podem exercer um impacto tão ou mais significativo sobre suas estratégias organizacionais. Nos capítulos seguintes, veremos como o deslocamento, ainda em curso, do centro dinâmico da geografia produtiva internacional do atlântico norte para o leste asiático ocorreu concomitantemente a outras transformações globais, regionais e nacionais que ampliaram as necessidades e as oportunidades de internacionalização para as empresas de diversos países, entre eles o Brasil.

CAPÍTULO 4 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E ABERTURA ECONÔMICA: AS TRANSNACIONAIS BRASILEIRAS FRENTE À GLOBALIZAÇÃO DOS MERCADOS

Embora casos relativamente isolados de internacionalização produtiva de empresas de países em desenvolvimento sejam identificáveis desde o fim do século XIX (CHUDNOVSKY; LOPEZ, 2000), foi apenas nas últimas duas décadas que esse fenômeno se intensificou e se massificou nas mais variadas regiões do mundo, passando a receber grande atenção da literatura acadêmica, dos governos, da imprensa e do mercado financeiro. Hoje as transnacionais com sede em diversos países emergentes contribuem para redesenhar a geografia das atividades produtivas, das relações interempresariais e a geopolítica internacional.

A rápida ascensão das transnacionais de países emergentes pode ser observada pela evolução dos fluxos e dos estoques dos investimentos externos diretos (IEDs) mundiais. Segundo dados da UNCTAD, as empresas das economias em desenvolvimento e em transição possuem uma participação crescente no total de estoques globais de IEDs¹⁶. Em 1990, estas duas categorias de países somadas respondiam por 7% dos estoques globais de IEDs. Ao longo das últimas duas décadas, esse percentual subiu para de 20% (Figura 4.1).

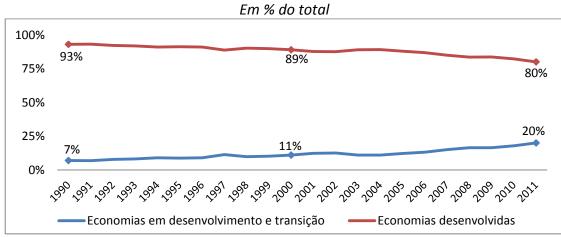


Figura 4.1 – Participação nos estoques mundiais de IEDs por grupo de países

Fonte: UNCTAD.

¹⁶ A UNCTAD inclui no grupo das economias desenvolvidas os países da Europa (exclusive os países que faziam parte da União Soviética), os Estados Unidos, Canadá, Malta, Japão, Israel, Austrália e Nova Zelândia. As economias em transição são representadas pelos países que compunham a União Soviética. Enquanto as economias em desenvolvimento agrupam todos os demais países e territórios.

A participação brasileira no percentual total de IEDs com origem em países em desenvolvimento decresceu ao longo dos últimos 30 anos. Entretanto, o país continua a ser um dos principais emissores de IEDs do grupo (Figura 4.2). Esse declínio relativo deve-se mais à rápida ampliação dos IEDs de alguns países asiáticos do que ao baixo crescimento do IBD, que também aumentou significativamente no período. Com exceção de três tigres asiáticos (Hong Kong, Taiwan e Cingapura) — que registram elevados estoques de IEDs em virtude do tamanho reduzido de seu mercado interno e do amplo grau de integração produtiva regional — o Brasil ainda possui o segundo maior estoque de IEDs entre os países em desenvolvimento, atrás apenas da China.

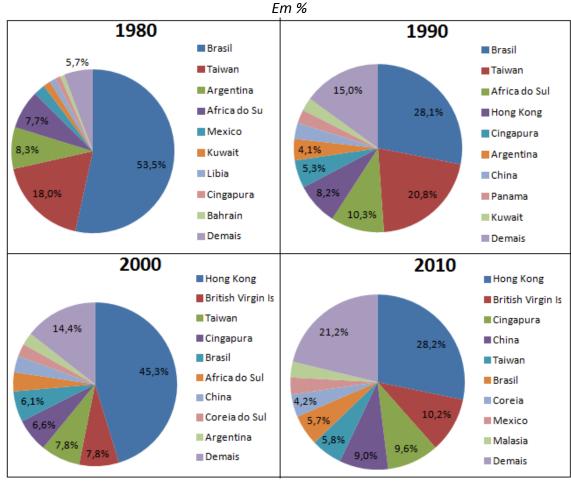


Figura 4.2 – Estoques de IEDs entre os países em desenvolvimento.

Fonte: Elaboração própria baseado em dados da UNCTAD

Apesar da perda de participação relativa, os fluxos de IBDs cresceram de forma expressiva em termos absolutos a partir dos anos 90 e especialmente após 2004. Entretanto, crescimento semelhante, e por vezes até mesmo mais acentuado, ocorreu em alguns países

asiáticos. Na Figura 4.3, vemos a evolução dos estoques de IEDs em valores entre 1995 e 2010 para os seis principais emissores entre os grandes países em desenvolvimento. Vemos que o Brasil ocupava a primeira posição até 2008, ano em que foi ultrapassado pela China.

Em milhões de US\$ 400.000 365.981 Var. % 2003-2011: Var. U\$ B 2003-2011: 350.000 Índia: 1.732% China: 332,7 China: 1.002% Brasil: 147,7 300.000 Malásia: 784% Índia: 105,2 Brasil: 269% Malásia: 94,2 250.000 África do Sul: 166% México: 67,5 202.586 Áfica do Sul: 45,1 México: 151% 200.000 Média: 445% Total: 792,4 112.088 150.000 106.217 100.000 72.285 50.000 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 Brasil — México **—**Índia Malásia África do Sul

Figura 4.3 – Estoques de IEDs dos principais países em desenvolvimento

Fonte: UNCTAD

Todos os grandes países em desenvolvimento da Figura 4.3 experimentaram forte aumento em seus estoques de IEDs entre 2003 e 2011, sendo que o aumento médio foi da ordem de 445% no período de oito anos. Nos países asiáticos representados, China, Índia e Malásia, esse crescimento foi superior à média do grupo, totalizando respectivamente 1.002%, 1.732% e 784% no período. Essa variação exacerbada precisa ser matizada pelo fato de Índia e Malásia terem partido de patamares muito baixos, com estoques de apenas US\$ 6 bilhões e US\$ 12 bilhões em 2003, respectivamente. Para Brasil, México e África do Sul o crescimento dos IEDs foi inferior à média do grupo, embora extremamente expressivo. O Brasil, por exemplo, apresentou o segundo maior crescimento em termos absolutos no período, além de responder pelo maior crescimento relativo fora da Ásia, apesar de possuir os patamares iniciais mais elevados (seus estoques de IBDs eram de US\$ 54,9 bilhões em 2003 e atingiram US\$ 202,6 bilhões em 2011¹⁷). Tomados em conjunto, esses números

¹⁷ Até a conclusão da presente dissertação, a UNCTAD não havia disponibilizado os dados referentes ao ano de 2012. No caso do Brasil, esses números já são conhecidos e foram apresentados na Figura 1.1. Em 2012 os estoques de IBDs alcançaram US\$ 232,8 bilhões, variação de 14,9% em relação 2011.

indicam que o movimento de intensificação da internacionalização espalhou-se por diversos países emergentes na última década. Há, portanto, fatores externos às dinâmicas das economias de cada um desses países que influenciaram esse processo. A seguir analisaremos alguns desses fatores, conferindo especial atenção para seu impacto sobre o caso brasileiro.

4.1 A estruturação das redes globais de produção

Praticamente todos os livros e artigos sobre internacionalização de empresas citados previamente nesta dissertação têm em comum uma única sentença a respeito de um dos determinantes de sua intensificação durante as últimas décadas. Essa sentença aponta para a importância do progressivo aprimoramento das tecnologias da informação e comunicação (TICs) e da redução dos custos dos transportes ocorrida a partir dos anos 70 enquanto facilitadores desse movimento. Entretanto, apesar de existir consenso a respeito do impacto positivo das TICs e da redução dos custos de transporte sobre os fluxos globais de IEDs, a literatura sobre internacionalização de empresas não trata com profundidade e abrangência o tema.

Além desses dois processos, várias mudanças tectônicas ocorreram nos anos 80 e 90 na economia e geopolítica global que contribuíram para a ampliação dos fluxos globais de IEDs. Vimos no capítulo anterior que nesse período teve início uma fase mais aguda da ascensão das economias asiáticas. Adicionalmente, foi nessa mesma época que ocorreu a desintegração do Império Soviético e o início da incorporação dos diversos países que o compunham no sistema de mercado. Nesse período também se deu a abertura econômica e política de diversos países da América Latina, entre eles o Brasil.

Na década de 1990, predominou em quase todo o mundo ocidental uma orientação de política econômica de corte liberal. Até mesmo na China, onde a rigor não foram implementadas políticas de gestão macroeconômica liberais e o Estado permaneceu tendo um papel central na organização da produção, houve importantes reformas liberalizantes (HUANG, 2009; AMSDEN, 2009b). Essa transformação na orientação da política econômica já estava em curso nos países anglo-saxões na década de 80 durante os governos Thatcher

(1979/90) e Reagan (1980/88) e se espalhou pelo mundo após o desmantelamento da alternativa Soviética (GILPIN, 2001).

A liberalização comercial e financeira foi acompanhada por projetos de integração regional. Durante a década de 90, entraram em vigência grandes acordos econômicos regionais, como a União Europeia (1993) o Acordo de Livre Comércio da América do Norte — NAFTA (1994) e o Mercosul (1994). Esses acordos, ao reduzirem as barreiras alfandegárias, entre outras medidas, buscavam ampliar os fluxos de comércio e estimular a integração produtiva e, consequentemente, um maior fluxo de IEDs intra-regionais (ABDI, 2008).

Até hoje, nenhum trabalho avaliou de forma empiricamente confiável o impacto de cada uma dessas transformações sobre a evolução dos fluxos de IEDs. Entretanto, o fato é que os fluxos globais de IEDs aumentaram significativamente durante a década de 90 (Figuras 4.4 e 4.5). Nesse período, as taxas de crescimento dos fluxos de IEDs superaram as taxas de crescimento do comércio mundial que, por sua vez, superaram o crescimento do PIB global, configurando, portanto, um novo padrão de relação econômica entre os diferentes países do globo (SARTI; LAPLANE, 2002).

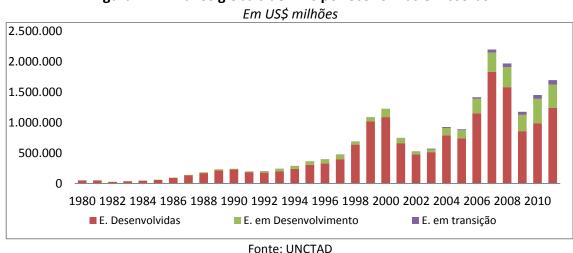


Figura 4.4 – Fluxos globais de IEDs por economias emissoras

2.000.000
1.500.000
1.000.000
500.000
0
1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010
■ E. Desenvolvidas ■ E. em Desenvolvimento ■ E. em transição

Figura 4.5 – Fluxos globais de IEDs por economias recebedoras

Fonte: UNCTAD

A figura 4.4 revela que durante a década de 90 o volume total dos fluxos globais de IEDs foi multiplicado por sete, quase exclusivamente em decorrência de investimentos *provenientes* das empresas transnacionais dos países desenvolvidos. Embora nesse mesmo período a internacionalização das empresas dos países em desenvolvimento tenha começado a aparecer com alguma relevância na composição dos fluxos globais de IEDs, o volume de seus investimentos é significativamente diminuto em relação aos valores que alcançaria na década seguinte. Na Figura 4.5, constata-se que a participação dos países em desenvolvimento na *receptação* dos fluxos de IEDs durante a década de 90 foi significativamente maior do que sua participação na emissão dos mesmos, o que fortalece a tese de que o processo de abertura comercial e financeira que ocorreu em muitos deles foi um dos fatores relevantes para a intensificação dos fluxos globais de IEDs do período.

Como se estabeleceria, entretanto, a relação entre os processos de abertura econômica, a maior receptação de IEDs dos países em desenvolvimento e a subsequente expansão internacional de suas empresas? O maior influxo de IEDs como condição prévia ao processo de internacionalização das empresas dos países em desenvolvimento foi previsto, em contornos gerais, por Dunning (1981b) e Dunning e Narula (1996) em um modelo conhecido como *Investment Development Path* (IDP). Esse modelo estabelece uma relação entre o nível de desenvolvimento de um país (medido pelo PIB *per capita*) e sua posição internacional de investimento (estoque de IED que as empresas locais possuem no exterior menos o estoque de IED das empresas estrangeiras mantém no país). Segundo o IDP, num

primeiro momento o investimento direto das empresas estrangeiras levaria progressivamente ao aumento do nível de desenvolvimento nos países recebedores desses investimentos por meio da modernização da infraestrutura, da introdução de novas tecnologias, da produção de bens e serviços inovadores e da geração de postos de trabalho mais qualificados e bem remunerados. Esse processo permitiria que, em momentos posteriores, as empresas locais se aproveitassem dos efeitos de *spillovers*, construíssem vantagens competitivas e utilizassem essas vantagens para tornarem-se transnacionais.

Dunning e Narula (1996) sustentam que os países passariam por cinco sucessivos estágios de interação entre sua posição internacional de investimento e seu desenvolvimento econômico. Nos dois primeiros, quando o desenvolvimento econômico ainda é baixo, os países recebem um volume grande de IEDs enquanto os investimentos das empresas locais no exterior são escassos. No terceiro estágio, na medida em que o nível de desenvolvimento econômico aumenta, os investimentos para o exterior também crescem e eventualmente superam os investimentos estrangeiros. Essa inversão se consolida no quarto estágio, quando os países já atingiram um grau de desenvolvimento mais elevado e os IEDs de suas empresas no exterior têm um volume maior do que os investimentos que entram no país. Por último, no quinto estágio, passaria a existir um equilíbrio entre os IEDs para o exterior e das empresas estrangeiras, como ocorre atualmente em muitos países de industrialização avançada.

Entretanto, como os próprios autores reconhecem (DUNNING; NARULA, 1996), os países possuem trajetórias de investimento e desenvolvimento diversas, de acordo com suas estruturas produtivas, com o tipo de IED que recebem e com as políticas econômicas e industriais que são implementadas para atrair investimentos. De fato, o aumento dos fluxos de IEDs para os países em desenvolvimento durante a década de 90 teve padrões e motivações distintas nas diversas regiões do globo, dependendo das configurações e dos custos dos fatores de produção, das estruturas produtivas já existentes, e também das estratégias e das temporalidades dos processos de abertura econômica adotados por cada país (MONTIEL; REINHART, 1999; GILPIN, 2001; AMSDEN, 2009b).

Na América do Sul, os IEDs se destinaram prioritariamente às aquisições de empresas e à produção voltada para o mercado local ou regional, sem grande integração nas cadeias

produtivas globais (CASTRO, 2001; CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2004; BELLUZZO; ALMEIDA, 2013). No México e na América Central, predominaram a instalação de maquiladoras para atender ao mercado norte-americano, em virtude de acordos regionais ou bilaterais de redução de tarifas de importação (MORTIMORE, 2000). No Leste Asiático, os investimentos voltaram-se principalmente à produção de componentes e equipamentos para o mercado externo, em parceria com empresas locais e com alto grau de integração às cadeias globais de produção (MATHEWS, 2002; ARRIGHI, 2008; AMSDEN, 2009b).

As diferentes formas de inserção de cada uma dessas regiões em desenvolvimento nas estratégias de reestruturação produtiva das empresas transnacionais dos países desenvolvidos são, portanto, episódios cruciais de suas trajetórias recentes de desenvolvimento. Entretanto, é preciso considerar que esse momento relaciona-se também a etapas anteriores dessas trajetórias. A produção em redes empresariais regionais já existia há séculos no Leste e Sudeste Asiático. Essas redes começaram surgir em decorrência da migração de empreendedores chineses e indianos (KHANNA, 2011) e foram modernizadas e ganharam escala com a expansão das corporações japonesas na década de 60 e 70 (JOHNSON, 1994; ARRIGHI, 2009). O custo mais baixo da mão de obra e as políticas industriais implementadas não foram, portanto, os únicos fatores decisivos para explicar por que as estratégias de *outsourcing* das transnacionais norte-americanas e europeias se concentraram na Ásia. As estruturas empresariais do Leste e Sudeste asiático já possuíam as arquiteturas e as capacidades organizacionais em maior conformidade com a produção em redes descentralizadas que viria a se espalhar pelo mundo com a reestruturação produtiva que se iniciaria na década de 70 (CASTELLS, 2010).

A política econômica do processo de abertura comercial e financeira nas décadas de 80 e 90 foi outro fator decisivo. Enquanto na América Latina predominou o modelo de abertura irrestrita, seguindo em grande medida as diretrizes do Consenso de Washington (OCAMPO, 2004; MANCUSO; OLIVEIRA, 2006), no Leste Asiático as estratégias de abertura econômica impuseram diversos tipos de restrições e condicionantes aos IEDs, como forma de garantir que o controle dos principais ativos produtivos permanecesse ao menos parcialmente nas mãos de empresários locais (AMSDEN, 2004; 2009a).

Apesar dos diferentes padrões de integração das economias em desenvolvimento às estratégias de reestruturação produtiva das empresas dos países de industrialização avançada, de forma geral, o aumento dos fluxos de IEDs para as primeiras contribuiu para difundir nelas as práticas gerenciais das transnacionais dos países desenvolvidos, práticas essas pautadas por uma maior racionalização dos processos produtivos, por investimentos em inovação e também pela utilização intensiva de novas tecnologias. A progressiva modernização das empresas dos países em desenvolvimento, por sua vez, possibilitou que muitas delas se tornassem suficientemente competitivas para se expandir no exterior no momento subsequente (DUNNING; NARULA, 1996; CASTELLS, 2010).

4.2 Reestruturação produtiva e difusão de novas tecnologias

A revolução organizacional das empresas transnacionais, levada a cabo por suas estratégias de *outsourcing* global e alianças estratégicas para pesquisa e desenvolvimento, foi acelerada pela rápida evolução e difusão das novas tecnologias da informação e comunicação (TICs) a partir das décadas de 1970 e 1980. Entretanto, essa revolução organizacional teve início antes da difusão das TICs e também contribuiu para que ela ocorresse (CASTELLS, 2010; SAMBHARYA; KUMARASWAMY; BANERJEE, 2005).

A experiência de organização industrial que mais influenciou a nova estrutura de produção internacional foi provavelmente o modelo de gestão japonês, conhecido como Toyotismo ou *kan-ban*. Implementado a partir do fim da década de 40, esse modelo baseava-se na produção descentralizada em longas cadeias produtivas por todo o leste asiático, que operavam sob o controle gerencial de grandes corporações japonesas (CASTELLS, 2010). Nessa forma organizacional, ao invés da grande corporação vertical norte-americana do início do século XX, que possuía em seu interior todas as etapas do processo produtivo — característica do modelo conhecido como fordista — a produção é descentralizada em extensas redes de fornecedores e prestadores de serviços compostas por centenas de empresas. Entretanto, o controle dos processos decisórios e da inovação tecnológica mantem-se quase sempre nas mãos de grandes corporações que comandam a cadeia produtiva (HARRISON, 1994). Há portanto um duplo movimento, por um lado a

fragmentação produtiva, por outro, a concentração do controle (ABDI, 2008; BELLUZZO; ALMEIDA, 2013).

Para operar de maneira eficiente, a estrutura produtiva descentralizada exige um alto grau de precisão na gestão da cadeia de fornecedores e da força de trabalho, reduzindo a possibilidade de rupturas no processo de produção e distribuição (CASTELLS, 2010). O desenvolvimento e difusão das TICs a partir da década de 1980 permitiu que essa precisão fosse obtida por empresas nas mais diversas localidades do globo, por meio da automação e a padronização dos processos produtivos, bem como pela mais rápida comunicação e controle da corporação transnacional em relação a seus colaboradores, fornecedores e trabalhadores (SAMBHARYA; KUMARASWAMY; BANERJEE, 2005). É a interação entre um novo paradigma tecnológico e uma nova lógica de organização da produção que constituem para Castells (2010) as fundações da economia global contemporânea.

As subsidiárias das primeiras transnacionais norte-americanas precisavam seguir um rígido protocolo de processos para realizar muitas de suas atividades, escolher fornecedores, trocar conhecimentos com a matriz e solucionar problemas. Mudanças nas táticas corporativas, bem como a transmissão de informações entre as diversas unidades da empresa, dependiam frequentemente de longas e custosas viagens internacionais. Nesse processo, parte da informação e o *timing* da tomada de decisão eram perdidos. Hoje as empresas transnacionais podem realizar reuniões via videoconferência e a capacitação *online* de seus funcionários. Seus sistemas gestão interligados permitem o monitoramento e o controle em tempo real, pela matriz, da produção, das compras e das vendas de suas diversas unidades redor do mundo (SINKOVICS *et al.*, 2011).

Antes da reestruturação produtiva e da disseminação das novas tecnologias da informação e comunicação, os IEDs eram na maioria das vezes uma forma de reproduzir em novo mercado uma estrutura organizacional semelhante a da matriz (IMAI, 1988). Com o aumento da capacidade gerencial e de cooperação entre empresas, as transnacionais conseguiram articular e racionalizar suas operações nos diversos mercados e os conhecimentos produzidos por suas subsidiárias. O IED passou então a ser uma forma de construir uma rede de relações entre unidades empresariais que operam em diferentes ambientes institucionais, com diferentes vantagens comparativas e diferentes funções na

cadeia produtiva. As tecnologias da informação permitiram o aproveitamento das informações produzidas nos diferentes mercados por toda a rede de subsidiárias e fornecedores da empresa transnacional, bem como a integração dessas informações num sistema que orienta suas estratégias (IMAI, 1988; 1989).

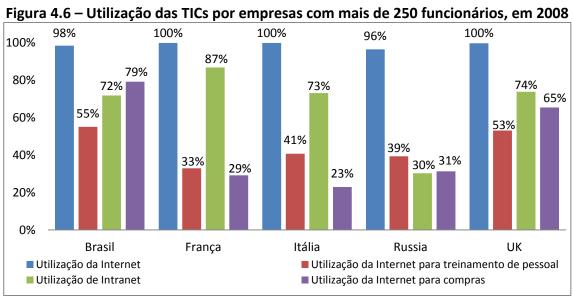
É importante salientar que esses processos não ocorreram apenas nas décadas de 1970 e 1980. Ele continua a se renovar periodicamente com a criação e disseminação de novas tecnologias cada vez mais velozes e capazes de lidar com volumes maiores e qualidades diversas de informações. No começo dos anos 90, teve início a digitalização das redes de telecomunicação, o desenvolvimento da transmissão em banda larga e o aumento dramático do desempenho dos computadores, impulsionado por rupturas tecnológicas na microeletrônica e no desenvolvimento de softwares. Em seguida, surgiram os sistemas interativos de alcance global e propagaram-se pelas empresas os softwares de gerenciamento da produção e distribuição (CASTELLS, 2010). Quando surgiram, essas tecnologias eram excessivamente caras, mas os preços rapidamente despencaram e:

Com a universalização da internet, das intranets e extranets em redes de comunicação de banda larga, as empresas, grandes e pequenas, passaram a se relacionar facilmente umas com as outras e com seus clientes em um padrão flexível e interativo. Consequentemente, todos passaram a ser tecnologicamente hábeis para adotar a forma de organização em rede, caso fossem capazes de renovar suas práticas gerenciais (CASTELLS, 2010, tradução nossa).

Esse último ponto foi de especial importância para as empresas dos países emergentes, uma vez que a adoção das novas tecnologias pelas transnacionais levou à relativa "padronização internacional das arquiteturas de TI" (SAMBHARYA; KUMARASWAMY; BANERJEE, 2005, p.147). Esse relativo aplanamento do mundo, no que diz respeito ao acesso às tecnologias da informação pelas empresas transnacionais e a consequente difusão da capacidade de gerenciar longas cadeias produtivas, tornou-se um fator de redução da distância competitiva existente entre as grandes empresas sediadas nos diferentes países do globo. Isso ocorreu na medida em que a renovação constante dessas tecnologias criou possibilidades e necessidades similares de mudanças organizacionais para as empresas de todo o mundo (SAMBHARYA; KUMARASWAMY; BANERJEE, 2005). Como

aponta Mathews (2002), as empresas dos países emergentes podem ter até mesmo mais facilidade para implementar inovações organizacionais do que as transnacionais estabelecidas, na medida em que estas últimas possuem maior volume de investimentos imobilizado em ativos fixos que, num contexto de rápida mudança tecnológica e restruturação produtiva, podem ser de difícil renovação ou alienação.

A ampla difusão da utilização das tecnologias da informação pelas grandes empresas, tanto de países desenvolvidos quanto de países emergentes, é evidenciada por dados disponibilizados pela UNCTAD. Vemos na Figura 4.6 que as empresas no Brasil com mais de 250 funcionários possuíam, em 2008, uma maior taxa de utilização da internet para o treinamento de pessoal e para compras *online* do que grandes empresas de alguns países desenvolvidos, além de atingir taxas de utilização de intranet similares a essas.



Fonte: UNCTAD

Finalmente, há que se realçar que a própria intensificação da expansão das transnacionais impulsionou a internacionalização das empresas prestadoras de serviços de TICs. Esse processo é especialmente visível no caso brasileiro. Como vimos no capítulo anterior, as atividades de TICs são responsáveis por significativo número e por algumas das mais jovens empresas brasileiras com operações no exterior. Muitas das principais empresas transnacionais brasileiras do setor são justamente especializadas no desenvolvimento de

softwares de gerenciamento de processos organizacionais, como Totvs, Stefanini, CI&T, Módulo Security, BRQ, Softexpert e iFactory. Entrevistas que realizei com empresas do setor revelaram que uma motivação fundamental do seu processo de internacionalização é acompanhar seus clientes, brasileiros ou não, nos mercados internacionais, desenvolvendo sistemas integrados e compatíveis com aqueles utilizados no Brasil:

A Stefanini é uma empresa que tem 22 anos [...] temos treze anos de presença internacional. Por que internacionalização é a primeira pergunta... bem, por três motivos: nós entendíamos que a globalização sempre foi uma mão dupla, ou seja, agente também teria a possibilidade de ir para outros países; segundo, a questão de grandes mercados, como os Estados Unidos representam quase a metade do mundo nessa questão de TI; e o terceiro ponto é a questão do "global sourcing", de grandes fornecedores globais. Então, muitas vezes até pra você defender território, a sua conta no Brasil, você tem que ter uma presença, um contato lá fora, isso em várias situações [...] Nós temos orgulho, por exemplo, que nosso primeiro cliente foi a Johnson & Johnson e até hoje ela é nossa cliente em vários países [...] Temos clientes bastante distribuídos, uma área financeira muito forte, manufatura também é um grupo significativo para nós, a área de tecnologia, serviços de "health-care", telecom, energia, óleo e gás, então nós temos uma plataforma muito ampla.

Entrevista com Marco Stefanini, presidente da *Stefanini IT Solutions,* 19/08/2011.

Nas seções que seguem, analisaremos como o contexto político e econômico brasileiro entre as décadas de 70 e 90 afetou a capacidade das empresas brasileiras aproveitarem as oportunidades trazidas pela reestruturação produtiva e pela difusão de novas tecnologias que ocorreram nos países de industrialização avançada. O cenário mais recente, a partir da década de 2000, será estudado nos capítulos posteriores.

4.3 Contextualização das origens das transnacionais brasileiras (1967-1989)

É possível escrever uma história da expansão dos investimentos externos diretos das empresas brasileiras a partir do fim da década de 60, período de seus primeiros registros pelo Banco Central. Em 1967, a então estatal Vale do Rio Doce estabeleceu sua primeira subsidiária internacional na cidade de Monroria, na Libéria (BNDES, 1995). Constituiu no local a Seamar Shipping – uma empresa de transporte marítimo responsável por levar o minério de ferro do Brasil para o Japão – que em meados da década de 70 possuía uma

frota de nove navios granaleiros. De fabricação japonesa, esses imensos cargueiros foram responsáveis por uma drástica redução nos custos do transporte transoceânico ao final dos anos 60 (AZEVEDO, 2012).

No início da década de 70, outras empresas públicas deram início a seu processo de internacionalização. O Banco do Brasil já possuía agências na América do Sul desde 1941, mas foi em 1972 que inaugurou sua primeira subsidiária externa na *city* de Londres, com o objetivo de capitalizar recursos para financiar os planos de investimentos liderados pelo estado brasileiro. No mesmo ano, a Petrobras criou sua primeira subsidiária internacional, a Braspetro, também como parte de um projeto do governo brasileiro para ampliar as fontes de suprimento de petróleo, outro recurso fundamental para a rápida industrialização do país. Ao final da década de 70, a Petrobras possuía operações em 14 países, a maioria deles na Ásia e na África, enquanto que o Banco do Brasil havia expandido sua rede de subsidiárias para a França, Luxemburgo, Estados Unidos e Alemanha (GUIMARÃES, 1986; SCARAMUSSA, 2010).

Um estudo detalhado sobre esse período inicial dos investimentos externos das empresas brasileiras (GUIMARÃES, 1986) revela que a Petrobras era sozinha a responsável por 70% dos IBDs em 1977, enquanto que o setor financeiro respondia por outros 20%. Essa estatística, entretanto, não reflete a diversidade setorial do início da expansão que começava a se estruturar. Impulsionadas pelo crescimento do mercado interno e pela disponibilidade fontes de financiamento externa durante a década de 70 (HERMANN, 2011a; CASTRO, 2004), algumas empresas industriais e de serviços de engenharia, em sua maior parte de capital privado, realizaram seus primeiros ensaios no exterior. Vale ressaltar que esse movimento ocorreu concomitantemente a um elevado crescimento da economia brasileira e da taxa de investimento doméstica (HERMANN, 2011b), o que contradiz a tese de que as empresas brasileiras deram início ao seu processo de internacionalização como forma de escapar ao baixo crescimento da economia e à saturação das oportunidades de investimento no mercado doméstico (CYRINO; TANURE, 2009).

Nesse sentido, Guimarães (1986) constata existirem ao menos 63 empresas industriais brasileiras estoques de IBDs superiores a US\$ 100 mil antes de 1982, ano em que a trajetória de crescimento da economia brasileira foi interrompida. Menciona, ainda que

brevemente, os casos da Gradiente, Copersucar, Embraer, Villares, Gerdau e Caloi. Em 1973, a Gradiente, fabricante de eletroeletrônicos, instalou uma unidade de distribuição e assistência técnica de seus produtos no México. Em 1979, deu um passo mais ousado ao adquirir a empresa britânica Gerrard por US\$ 18 milhões, controlando também suas subsidiárias nos Estados Unidos, Alemanha e Nova Zelândia. A Copersucar inaugurou em 1976 uma unidade industrial nos Estados Unidos para processar o grão de café e vender o café solúvel diretamente ao maior mercado do mundo para seu produto (DIAS, 1994). Em 1979, foi a vez da fabricante de aviões Embraer (à época estatal) investir US\$ 1 milhão para inaugurar sua primeira subsidiária comercial e de suporte técnico na Flórida, visando atender ao maior mercado de voos regionais do mundo. Em apenas três anos seu modelo Bandeirante já respondia por um terço do mercado norte-americano de aviões de 10 a 20 assentos (MIRANDA, 2007).

Os grupos Gerdau, Villares e Caloi, começaram sua expansão externa no início da década de 80, também antes da crise econômica, e – diferentemente da Vale, Banco do Brasil, Gradiente, Copersucar e Embraer – o fizeram pela América do Sul. Em 1980, a Gerdau adquiriu a siderúrgica uruguaia Laisa por US\$ 14,5 milhões. Dois anos após, a Villares, fabricante de máquinas e equipamentos, já possuía subsidiárias próprias na Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai e Colômbia e uma joint-venture no México, enquanto a Caloi, fabricante de bicicletas, havia estabelecido joint-ventures na Colômbia e Bolívia (GUIMARÃES, 1986).

Outro setor pioneiro na internacionalização foi o de serviços de engenharia. Entre 1970 e 1983, de 27 empresas brasileiras do setor desenvolveram 74 grandes obras de infraestrutura no exterior. Dessas, 45 foram realizadas na América Latina, 22 na África, seis no Oriente Médio e uma na Europa (GUIMARÃES, 1986). Nesse processo de expansão, empresas como a Odebrecht, Andrade & Gutierrez, Mendes Júnior e Queiroz Galvão, aproveitaram nos mercados externos a expertise que adquiriram na realização de grandes obras de infraestrutura patrocinadas pelo estado brasileiro nas décadas anteriores (FLEURY; FLEURY, 2009a).

O fato de muitas empresas brasileiras terem iniciado sua internacionalização ao longo dos anos 70 e no início dos anos 80 não foi uma coincidência. Além das condições favoráveis de

financiamento externo e do rápido crescimento do mercado doméstico (HERMANN, 2011b), esse foi o período final de um processo de transformação estrutural do parque produtivo nacional (CASTRO; SOUZA, 2004). O Brasil passou por um vigoroso processo de industrialização, urbanização e rápido crescimento econômico durante a maior parte do período compreendido entre o início das décadas de 1940 e de 1980. Essa mutação de uma economia agrícola para uma economia industrial apoiou-se tanto nas oscilações do cenário externo, que em seu período inicial propiciou um processo espontâneo substituição das importações e, posteriormente, a entrada de volumosos investimentos estrangeiros diretos, quanto em uma série de políticas econômicas e industriais que procuraram dar continuidade e direcionar tais tendências (VELLOSO, 1986; GIAMBIAGI, et al. 2011). Das 75 transnacionais brasileiras constantes no Mapa 8 do capítulo anterior, 50 (66%) iniciaram suas atividades nesse período da história do país.

A transformação estrutural pela qual passava a economia brasileira teve, entretanto, seu desfecho ameaçado pela alta abrupta no preço do petróleo em 1973. O produto era o principal combustível da nova estrutura produtiva. A súbita elevação de seu preço ocasionou o aumento explosivo do valor das importações e, consequentemente, do déficit comercial e dos custos produtivos da economia brasileira. Cenários semelhantes espalharam-se por todo o mundo industrializado, dando início a uma fase de recessão global (ARRIGHI, 1994). Para enfrentar a crise, as autoridades brasileiras, ao invés de adotarem as convencionais políticas de ajustamento monetário e fiscal que refreariam o crescimento, optaram por reforçar o processo de industrialização por meio do financiamento externo, implementando o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) (CASTRO, 2004).

A opção do financiamento, por sua vez, só foi possível graças à disponibilidade de recursos no mercado internacional, com os grandes bancos privados do atlântico-norte ofertando vultosas somas de recursos financeiros para os países em desenvolvimento (CASTRO, 2004). Esses recursos eram tanto provenientes do mercado de eurodólares, que se constituíra durante a década de 60 pelas aplicações das transnacionais norte-americanas na Europa, como forma de escapar às baixas taxas de juros no seu país de origem, quanto dos petrodólares, resultantes dos lucros exorbitantes obtidos pelas grandes petrolíferas e pelos países árabes, em decorrência do aumento do preço do petróleo (ARRIGHI, 1994). Esses

recursos foram aplicados no sistema bancário do atlântico-norte, onde se multiplicaram em virtude das políticas de desregulamentação financeira adotadas pelos países de industrialização avançada para enfrentar a crise (LANGONI, 1986).

Nos anos 50 e 60 a industrialização brasileira havia se dado principalmente pelos bens de consumo duráveis. O II PND era ousado não apenas porque propunha manter o crescimento do país enquanto a economia mundial encontrava-se em recessão, mas também ao tentar reorientar a trajetória de crescimento das duas décadas anteriores, priorizando o desenvolvimento de setores intermediários, de bens de capital e de insumos básicos, como química e petroquímica, siderurgia, máquinas e equipamentos, materiais de transportes, papel e celulose, petróleo e mineração (CASTRO, 2004; MANTEGA, 1997; HERMANN, 2011b). Com essa estratégia, o governo Geisel procurou uma solução de longo prazo para o problema do balanço de pagamentos através da *"redução da dependência externa, investindo na ampliação da capacidade de produção doméstica de bens de capital e petróleo, [...] e do aumento da capacidade de exportar"* (HERMANN, 2011b, p.99).

Não por acaso, grande parte das principais transnacionais brasileiras atuais origina-se dos setores beneficiados pelo II PND. No setor siderúrgico – ao qual se destinaram 35% dos investimentos do II PND à indústria –, a CSN construiu dois novos altos-fornos que triplicaram sua produção para mais de 4,7 milhões de toneladas por ano, enquanto a Gerdau recebeu financiamento do BNDES para a ampliação de sua capacidade produtiva e para a construção de uma nova laminadora no Rio Grande do Sul (ANDRADE E CUNHA, 2002). A indústria petroquímica, que conta ao menos oito transnacionais brasileiras atualmente, foi inteiramente renovada no período. Até o início da década de 70, as atividades do setor concentravam-se no eixo Rio-São Paulo. Com o II PND, foram desenvolvidos os polos de Camaçari (BA) e Triunfo (RS), sedes da maioria das transnacionais brasileiras do setor atualmente (TORRES, 1997). Também no âmbito do II PND, o BNDES introduziu o "Primeiro Programa Nacional de Papel e Celulose", financiando 55,2% do valor da construção da primeira fábrica de celulose branqueada da Aracruz (Fibria), hoje a maior transnacional brasileira do setor, e posteriormente adquirindo 33,32% do capital da empresa (JUVENAL; MATTOS, 2002). No setor de mineração, deu-se início ao Projeto Carajás que tornou a Vale proprietária das maiores reservas de minério de ferro do mundo (CASTRO, 2004).

Ainda durante o II PND, a Petrobras foi beneficiada por pesados investimentos na prospecção de petróleo, desenvolvendo tecnologias para a produção em alto-mar. Em 1977 começou as operações na Bacia de Campos, responsável até pouco tempo atrás por 80% da produção nacional de petróleo (FURTADO, 1996). Foi também nesse período que se ampliou a supracitada internacionalização das Petrobras e do Banco do Brasil. Por meio da expansão externa das duas empresas estatais, o governo procurou obter recursos materiais e financeiros para implementar sua política de investimentos.

Embora alguns autores considerem que a estratégia de financiamento externo adotada durante o II PND apenas tenha agravado as consequências do endividamento excessivo e adiado os ajustes fiscais e monetários necessários, que se materializariam na década de 80 (FRANCO, 2000), Castro (2004) questiona as opções que o país possuía a época, concluindo que o II PND foi bem sucedido em sua estratégia de transformação da estrutura produtiva nacional, a despeito dos elevados custos sociais do regime ditatorial:

O crescimento veloz, horizontal e tecnologicamente passivo dos anos 1968/1973 teve fim abrupto em 1974. Dali por diante, em marcha forçada, a economia subiria a rampa das indústrias capital-intensivas e tecnológico-intensivas. [...] É fundamental perceber que a marcha forçada não cessa com a reversão da política econômica em fins de 1980. A recessão torna negativo o crescimento, mas não detém o avanço. [...] finda a custosa marcha forçada iniciada em 1974, o país conta, presentemente, com uma nova base — e um amplo campo de possibilidades. (CASTRO, 2004, p.80-81).

Algumas análises recentes do processo de internacionalização das empresas brasileiras (SCHNEIDER, 2009; AMAN, 2009; E FINCHELSTEIN, 2009) chegam a conclusões semelhantes às de Castro (2004), afirmando a necessidade de uma reavaliação do legado das políticas industriais da década de 70, na medida em que muitas das atuais transnacionais brasileiras surgiram ou ampliaram significativamente suas bases produtivas no período referido. Nesse sentido, Schneider (2009) e Finchelstein (2009) mostram que se desenvolveu no Brasil um maior número de grandes empresas com capacidade de atuar internacionalmente do que na Argentina e em outros países da América Latina – mesmo após controlar esse resultado pelo tamanho da economia dos países comparados – em decorrência das diferentes políticas econômicas e industriais adotadas em cada caso.

A década de 80, entretanto, representou para as empresas estatais e para muitas empresas privadas um período de retração no movimento de internacionalização, devido ao maior isolamento do país em relação aos fluxos internacionais de capitais, tecnologias e conhecimentos produtivos. Adicionalmente, o ambiente macroeconômico instável, com sucessivos planos malsucedidos para estabilização da inflação, gerou grande incerteza sobre o futuro dos preços relativos, prejudicando as decisões de investimento de longo prazo tanto no mercado interno quanto externo (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

Durante a década de 70, o Brasil havia se conectado intensamente aos fluxos de capital e tecnologia da economia global, tanto via a receptação de investimentos das transnacionais dos países avançados, quanto por meio da obtenção de empréstimos de bancos estrangeiros, aproveitando a liquidez que surgira com os petrodólares e com a desregulamentação financeira na Europa e nos Estados Unidos. Entretanto, a crise da dívida em 1982 deixou o Brasil e o restante da América Latina marginalizados em relação aos fluxos internacionais de capital, aos quais só seriam reincorporados nos anos 90 (COUTINHO, 1997). A falta de recursos financeiros e tecnológicos, atrelada à instabilidade macroeconômica e à continuidade de uma política comercial protecionista, teve pesadas consequências não apenas sobre a capacidade de investimento, mas também sobre os incentivos à modernização e à inovação nas empresas (ARBIX, 2007). Num ambiente econômico imprevisível e relativamente fechado, as empresas "hibernaram do ponto de vista produtivo" (CASTRO, 2001).

A situação de isolamento do Brasil e da América Latina foi ainda mais grave em virtude da renovação das formas de organização industrial e das técnicas produtivas, que ocorriam nos países desenvolvidos. A reestruturação produtiva global, baseada na microeletrônica, remodelava as antigas fábricas, criava novas indústrias e modificava a geografia da produção global. A instabilidade macroeconômica, o mercado protegido, a ausência de crédito e de investimentos deixou as empresas brasileiras em grande defasagem em relação a seus competidores internacionais, levando a uma significativa perda de participação nos mercados globais (CASTRO, 2001). Como vimos na seção anterior, esse processo de reestruturação das redes globais de produção foi liderado pelas transnacionais dos países desenvolvidos e privilegiou o Leste Asiático:

Enquanto algumas economias do leste asiático – particularmente a Coréia do Sul – puderam saltar para frente em termos de capacitação tecnológica, na formação de grandes grupos econômicos e na afirmação de marcas mundiais, o sistema industrial brasileiro foi obrigado a marcar passo. (COUTINHO, 1997, p.104)

Não obstante, foi também durante a década de 80 que algumas empresas brasileiras, novamente daqueles setores que acumularam capacidade produtiva durante os planos estatais de investimento nas décadas anteriores — principalmente serviços de engenharia, insumos básicos, máquinas e equipamentos e autopeças — procuraram dar continuidade ou iniciar seu processo internacionalização, ainda que de forma tímida. No caso das empresas industriais, essa expansão se deu muitas vezes por meio da instalação de escritórios comerciais e tinha como objetivo reestabelecer os vínculos com o mercado externo, acessando conhecimentos e tecnologias, obtendo recursos financeiros e aumentando as exportações.

Nesse sentido, em 1983, a Fupresa, empresa especializada em fundição de precisão, instalou um escritório comercial e de assistência técnica na Alemanha, enquanto que a Embraer inaugurou sua sede europeia na França. Em 1985, a Indústrias Romi, fabricante de máquinas e equipamentos, abriu uma subsidiária em Kentucky, Estados Unidos, para oferecer suporte à rede de distribuição de seus produtos no mercado norte-americano. Às vésperas do processo de abertura, em 1989, a Gerdau adquiriu a *Courtice Steel*, uma usina siderúrgica de médio porte no Canadá (DIAS, 1994). A internacionalização foi mais intensa no caso das empresas de serviços de engenharia. Ainda em 1982, a Odebrecht estabeleceu uma joint-venture com a empresa francesa Foramer para a perfuração de poços de petróleo no Congo. Nos seis anos seguintes, apesar da crise, a empresa baiana construiu hidrelétricas na Angola e na Argentina e adquiriu a empreiteira portuguesa Bento Pedroso 18.

Apesar dessas e outras importantes iniciativas de expansão externa, o IBD sofreu, no agregado, uma queda significativa após a crise da dívida de 1982, mantendo-se até 1988 em níveis inferiores aos do final da década de 1970 (Figura 4.7). De acordo com os dados do Banco Central, entre 1983 e 1988, os investimentos diretos das empresas brasileiras no

¹⁸ Fonte: http://www.odebrecht.com/organizacao-odebrecht/historia/internacionalizacao# . Consultado em 03/05/2012

exterior ficaram abaixo dos investimentos realizados entre 1977 e 1982. Um novo cenário para o IBD apenas começou a se desenhar de maneira especialmente rápida na década de 90, em virtude de uma série de mudanças estruturais na economia brasileira no período.

Em milhões de US\$ 6.826 7.000 6.000 5.000 4.000 3.000 2.163 1.742 2.000 1.319 949 1.000 464 457 334 311 53 0 1977-79 1980-82 1983-85 1986-88 1989-91 1992-94 1971-73 1974-76 1995-97 1998-2000

Figura 4.7 – Fluxos de IBDs, acumulados por períodos de 3 anos, 1971-2000

Fonte: BC

Ao observarmos a evolução dos fluxos de IBDs agrupados por período de três anos (Figura 4.7), vemos que após a crise da dívida, em 1982, o volume de investimentos caiu 67% em relação ao período anterior. Mais ainda, torna-se nítido que a retomada do ímpeto de internacionalização das empresas brasileiras iniciou-se com a abertura econômica, quando o volume investido quadruplicou em relação ao triênio anterior e prosseguiu nos anos que seguiram em níveis significativamente mais elevados em relação aos períodos anteriores.

4.4 O impacto da abertura econômica: modernização, inovação e internacionalização

A partir da década de 90, a economia brasileira iniciou um giro de 180º na sua forma de se relacionar com o mercado externo. Em consequência dessa reorientação, as empresas brasileiras tiveram a necessidade e receberam a oportunidade de empreender novas estratégias de modernização e de expansão de suas atividades. A necessidade se deu pelo impacto de sucessivos choques de competitividade sobre seu tecido produtivo, que até então era relativamente protegido. A oportunidade, pelo acesso a novas fontes de financiamento, a máquinas e insumos produtivos de maior qualidade e, posteriormente, pela estabilização da economia, permitindo a retomada do crescimento do consumo interno e do planejamento de investimentos no longo prazo.

O processo de abertura foi desencadeado por um amplo conjunto de reformas que levaram a uma maior conexão do país com o mercado internacional em diversas dimensões. Envolveu progressivamente: privatização de empresas estatais, drástica redução das tarifas de importação, concessões de serviços públicos, valorização cambial com estabilização da inflação, liberalização financeira, desregulamentação da atividade econômica, disciplina fiscal e a revisão de prioridades para os gastos públicos (MANCUSO; OLIVEIRA, 2006). Tais reformas aumentaram exponencialmente a exposição das indústrias brasileiras à competição internacional, na medida em que, entre outros aspectos, implicaram no barateamento das importações, na entrada de grande volume de investimento estrangeiro direto e na redução do papel do Estado na economia (COUTINHO, 1997; ARBIX, 2007).

É possível distinguir duas fases desse processo. A primeira, de 1990 a julho de 1994, baseou-se principalmente na liberalização comercial, nas privatizações de grandes empresas estatais, na liberalização financeira e no corte de gastos públicos, ainda sob um ambiente macroeconômico altamente instável, marcado pela inflação galopante. A segunda, de julho de 1994 em diante, teve como eixos a estabilização macroeconômica, os estímulos especificamente voltados à atração de investimentos diretos e o fortalecimento dos processos de privatizações e de liberalização financeira (CYSNE, 2000).

Formalmente, a privatização começara em 1981 com as diretrizes do Programa Nacional de Desestatização do governo Figueiredo, mas foi apenas na década de 1990 que a transferência de grandes empresas para a iniciativa privada ganhou corpo. Durante a década de 1980, foram realizadas apenas poucas "reprivatizações", com a alienação de empresas que haviam sido previamente estatizadas pelo BNDES em situação falimentar, como foi o caso da Aracruz (atual Fibria). Na década de 1990, o programa avançou e foram vendidas praticamente todas as grandes estatais dos setores petroquímico, siderúrgico, aeronáutico, minerador e telecomunicações (CYSNE, 2000). Com exceção do setor de telecomunicações, todos os outros setores envolviam empresas brasileiras com IBDs, cujo processo de internacionalização cresceu após a privatização.

Embora as primeiras reduções tarifárias tenham ocorrido em 1988, a abertura comercial propriamente dita iniciou-se em junho de 1990, quando foram abolidas as quotas de importação por produto e o governo definiu um cronograma de rápida redução das tarifas

de importação, que passaram de uma média de 32,2%, em 1990, para 11,2% em 1994 (BIELSCHOWSKY, 1998). Do lado da liberalização financeira, o Banco Central publicou uma série de normas que autorizavam e regulavam os investimentos estrangeiros no mercado acionário (CYSNE, 2000).

Na segunda fase da abertura, em 1994, a inflação foi finalmente domada pela paridade cambial e pela abolição dos controles de preços dos produtos industriais que reduziram drasticamente o preço das importações (COUTINHO, 1997). A taxa de inflação que atingira níveis superiores a 1000% em 1993, foi reduzida para 10% em 1996 (CYSNE, 2000). Além da ampliação das privatizações, uma série de medidas regulatórias estimulou a entrada de IEDs. Em 1994, foi eliminada a distinção legal entre empresas nacionais e estrangeiras para o acesso aos incentivos governamentais. A tributação sobre a remessa de lucros, cujo valor mínimo estabelecido era de 25%, foi reduzida a 15%. No ano seguinte, eliminaram-se as restrições à propriedade intelectual e suprimiu-se a proibição do pagamento de *royalties* às matrizes das transnacionais (BIELSCHOWSKY, 1998). Entre 1994 e 1995, também foi extinto o monopólio da União sobre a exploração de petróleo e abolidas as reservas de mercado sobre o gás natural, as jazidas minerais e os potenciais hidráulicos (CYSNE, 2000).

Com ampliação do grau de exposição da indústria doméstica à competição internacional e com a redução do papel do Estado enquanto produtor direto de bens e serviços, injetou-se dinamismo na economia exigindo uma rápida resposta do empresariado nacional (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1996). O impacto dessas medidas dividiu, grosso modo, as empresas brasileiras em ao menos dois grupos. De um lado uma elite empresarial que:

Aceitou o desafio de produzir em meio a um novo ambiente competitivo, reordenou estruturalmente suas empresas, mudou velhos hábitos de gestão, introduziu fortes preocupações com a qualidade e a produtividade, incorporou na sua estratégia uma perspectiva exportadora e passou a buscar sistematicamente a inovação tecnológica (ARBIX, 2007, p.112).

Do outro lado, ficaram muitas empresas que não foram capazes de suportar a competição externa e faliram ou foram compradas por empresas estrangeiras. Esse foi o caso de ao menos 38 transnacionais brasileiras do início da década de 90, cuja trajetória de internacionalização rastreamos no capítulo 3 (ver tabela 3.3, página 58).

São vários os exemplos de queda e/ou de superação de transnacionais brasileiras durante a década de 90 que ajudam a compreender esse processo de transformações profundas e intensas no conjunto da economia brasileira. Uma das pioneiras na expansão externa, a Gradiente, é um exemplo de empresa não conseguiu se adaptar ao novo ambiente de negócios. Perdeu rapidamente sua participação no mercado doméstico, sendo obrigada a se desfazer de suas subsidiárias no exterior e passando por um longo processo de concordata. Até hoje luta sem sucesso para se restabelecer, inclusive por meio da necessária estratégia de *outsourcing* na China, em um setor onde a competição asiática é feroz (TORRES *et al.* 2012). Outra pioneira da internacionalização brasileira, a Villares também não se reestruturou com a velocidade necessária e foi comprada por sua concorrente suíça Schindler. A Fupresa liquidou sua subsidiária norte-americana para uma empresa local. A Cofap, autopeças, uma das empresas que mais exportavam no Brasil e contava com subsidiárias em quatro países foi adquirida pelo seu principal cliente, a montadora italiana Fiat em 1997 (COSTA; QUEIROZ, 2000).

Entre as transnacionais que sobreviveram, se reestruturaram e ampliaram a internacionalização encontra-se a Vale que após a privatização, desfez-se de seu braço naval e de outras atividades secundárias (como papel e celulose) e passou a focar guase exclusivamente na extração de minérios. Utilizou-se de uma arrojada estratégia de internacionalização, apoiando-se tanto em grandes aquisições quanto em pesados investimentos greenfield, para se tornar a segunda maior mineradora do mundo, com operações em 34 países, em todos os continentes (SIGH; MASSI, 2012). Privatizada em 1994, com uma dívida de US\$ 1 bilhão, a Embraer se reergueu e se tornou a maior fabricante de aviões comerciais de médio porte do mundo. Para tanto, inovou na gestão e no desenvolvimento de seus produtos ao constituir e coordenar uma rede internacional de fornecedores e parceiros de risco, que participam da concepção e do financiamento dos novos projetos de aeronaves. Mais ainda, a empresa ampliou sua internacionalização e investiu constantemente no desenvolvimento de novos produtos e de softwares operacionais (MIRANDA, 2007; VASCONCELLOS et al., 2008). Também na década de 90, a Gerdau, que já possuía plantas no Uruguai e Canadá, acelerou seu processo de internacionalização por meio de seis sucessivas aquisições de empresas no Chile (Indac e Aza, em 1992), Canadá (Manitoba Rolling Mills, em 1995), Argentina (SIPSA e SIPAR, em 1997 e 1998) e Estados Unidos (Ameristeel, em 1999). Essa estratégia continuou na década de 2000 por meio de diversas aquisições nos Estados Unidos, na América Latina e na Espanha, que tornaram a Gerdau a segunda maior produtora de aço do continente americano e a 14º do mundo, e com 58% de seus ativos fora do território brasileiro (DE PAULA, 2004; MACADAR, 2008; ATHIA; COSTA, 2009; VALOR, 2011).

Além desses casos conhecidos de grandes transnacionais brasileiras, empresas de muitos setores iniciaram a internacionalização durante a década de 90 como uma estratégia competitiva, complementar às exportações, à redução de custos e à busca pela inovação. Se, por um lado, a maioria das 75 empresas que constam nos Mapas 7 e 8 do capítulo anterior iniciaram suas atividades e conquistaram o mercado interno durante o período desenvolvimentista (~1940-1980), marcado pelo ambiente doméstico protegido e com financiamento estatal, por outro, 65,3% delas deram início ao processo de internacionalização após a abertura econômica (ver tabela 4.1).

Tabela 4.1 – Período do início da internacionalização de 75 empresas brasileiras

| Período | N | % | % acum. | |
|-----------|----|-------|---------|--|
| 1960-1969 | 1 | 1.3% | 1.3% | |
| 1970-1979 | 8 | 10.7% | 12.0% | |
| 1980-1989 | 17 | 22.7% | 34.7% | |
| 1990-1999 | 19 | 25.3% | 60.0% | |
| 2000-2010 | 30 | 40.0% | 100.0% | |
| Total | 75 | 100% | - | |

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados dos Mapas 7 e 8 do capítulo 3.

Foi também no início da década de 90 que a fabricante de carrocerias de ônibus Marcopolo estabeleceu sua primeira subsidiária internacional em Portugal, como estratégia para entrar no mercado europeu, desenvolver inteligência de mercado e obter acesso a fornecedores mais qualificados (ROSA, 2006). No setor de autopeças, a Sabó inaugurou sua fábrica na Argentina em 1992 e dois anos depois comprou a empresa alemã Kaco, com três fábricas na Alemanha e uma na Áustria. Em 1997, abriu uma nova unidade industrial na Hungria, fornecendo peças para as principais montadoras europeias (FLEURY; FLEURY, 2009b). Na indústria de máquinas e equipamentos, a WEG inaugurou diversas filiais comerciais para substituir os distribuidores de seus produtos no exterior, obtendo dessa forma maior eficiência, proximidade com o cliente e conhecimento de mercado (SILVA, 2010). Entre os

produtores de alimentos, a Sadia estabeleceu escritórios comerciais em Tóquio, Milão, Buenos Aires entre 1991 e 1992 (COSTA, 2011). Empresas dos setores das tecnologias da informação, como a Stefanini, Itautec e Bematech também começaram a se arriscar na expansão externa, embora esse movimento viesse a ganhar muito mais vigor na década seguinte (GOUVEA, 2007; VALOR, 2011).

As reformas de abertura foram pensadas com o intuito de criar um ambiente macroeconômico estável, no qual investimentos de longo prazo voltassem a integrar o planejamento estratégico das empresas, e, concomitantemente, aumentar a produtividade e injetar competitividade em um tecido produtivo acostumado ao protecionismo. Embora tenham sido bem sucedidas nesses objetivos (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1996; ROSSI JÚNIOR; FERREIRA, 1999), alguns autores argumentaram convincentemente que um melhor resultado poderia ter sido alcançado caso tivessem sido adotadas, simultaneamente, uma abertura econômica mais gradual, uma política de valorização cambial menos agressiva e duradoura, bem como instrumentos de estímulos setoriais específicos — como o financiamento público aos investimentos em inovação (COUTINHO, 1997; GIAMBIAGI, 2011a). Segundo esses autores, tais precauções contribuiriam para evitar a erosão de diversos elos das cadeias produtivas da indústria, constituídas a duras penas nas décadas anteriores, além da manutenção de importantes organizações empresariais sob o controle do empresariado nacional.

Como foi ilustrado pelos exemplos das trajetórias das empresas brasileiras, o amplo processo de abertura engendrou resultados contraditórios e até mesmo negativos para muitos setores industriais. Nos primeiros anos da abertura, entre 1990 e 1992, o PIB industrial brasileiro caiu 12% em virtude do impacto das importações¹⁹. As companhias que sobreviveram perceberam que as medidas de abertura seriam duradouras e foram forçadas a rapidamente reestruturar sua produção, desfazer-se dos seus negócios menos lucrativos – concentrando as energias em suas principais competências produtivas – aprender avançadas práticas de gestão e a procurar os mercados externos via exportações (CASTRO, 2001; ARBIX, 2007).

_

¹⁹ Dados do IBGE disponíveis no site do IPEAdata: <u>www.ipeadata.gov.br</u> (extraído em 06/2011)

No ciclo recessivo que resultara da primeira fase das reformas (1990-1993), a produtividade industrial brasileira aumentou principalmente em decorrência da falência das empresas menos competitivas, da demissão de milhões de trabalhadores, e da adoção de técnicas gerenciais modernas (CONSIDERA, 1995). Apesar do aumento significativo da produtividade, o produto total da indústria também diminuiu (ROSSI JÚNIOR; FERREIRA, 1999). Apenas nos quatro primeiros anos da década de 90, a indústria brasileira alcançou ganhos de produtividade superiores em termos percentuais àqueles alcançados durante toda a década de 80 (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1996). De 1990 a 94 a produtividade da indústria cresceu em média 38% contra apenas 4% da década de 80 (Tabela 4.2).

Tabela 4.2 - Índices de produtividade do trabalho na indústria (1989 = 100)

| Setores | 1980 | 1989 | 1994 |
|--|------|------|------|
| Setores Metalmecânica e eletroeletrônica | 93 | 100 | 151 |
| Setores de Insumos Básicos | 92 | 100 | 158 |
| Setores Tradicionais | 99 | 100 | 130 |
| Alimentos e bebidas | 93 | 100 | 136 |
| Total | 96 | 100 | 138 |

Fonte: Adaptado de Bielschowsky e Stumpo (1996), com base em dados da Cepal.

A estabilização da inflação em 1994 estimulou o aumento do consumo doméstico e ofereceu um horizonte de longo prazo para os empresários planejarem seus investimentos, permitindo dessa forma o crescimento da produção (CASTRO, 2001). Na fase pósestabilização, o aumento da produtividade seguiu avançando concomitantemente ao aumento da quantidade produção, apesar do desemprego também continuar a crescer. Entre 1994 e 1997 o aumento adicional na produtividade foi da ordem 35,9% (ROSSI JÚNIOR; FERREIRA, 1999). A retomada do crescimento econômico nesse período, somada ao processo de privatização das empresas estatais e às medidas de estimulo previamente descritas, atraiu grande quantidade de investimento estrangeiro direto para o país, elevando ainda mais os padrões de concorrência no mercado interno (SARTI; LAPLANE, 2002).

A intensificação da concorrência no mercado doméstico foi maximizada pelo fato de a estabilização monetária ter se realizado à custa da paridade cambial forçada com o dólar e de elevadas taxas de juros, que ocasionou concomitantemente o barateamento artificial dos produtos importados e o desincentivo aos investimentos produtivos no país. Essa

conjuntura desafiadora tornou os processos de modernização empreendidos pelas empresas brasileiras na primeira fase da abertura econômica insuficientes para garantir sua sobrevivência. Diversas empresas, principalmente dos setores de bens intermediários e de capitais, começaram a perder novamente terreno para competidores internacionais (COUTINHO, 1997).

Entretanto, o cenário imediatamente após o Plano Real não era exclusivamente desfavorável, pois o mercado consumidor encontrava-se em expansão e o barateamento dos produtos importados oferecia oportunidades para uma nova fase de modernizações (BIELSCHOWSKY, 1998). Estratégias inovadoras precisavam ser então rapidamente adotadas para enfrentar a concorrência acirrada e aproveitar as novas oportunidades existentes. Uma parcela da elite empresarial brasileira passou a perseguir a inovação e a internacionalização como alternativas complementares para a redução dos custos e para a sofisticação dos produtos e processos produtivos (ARBIX, 2007). Essa estratégia pode ser visualizada no abrupto crescimento do IBD na década de 1990 (conforme visto na figura 4.7, página 108).

Alguns autores argumentam que durante a década de 80 algumas empresas brasileiras se internacionalizaram como uma tática, um movimento temporário, para aumentar seus lucros frente ao baixo crescimento da economia doméstica (CYRINO; TANURE, 2009; FLEURY; FLEURY, 2009a). Muitas outras táticas foram adotadas para enfrentar "as condições econômicas idiossincráticas" do período, como a diversificação produtiva (CASTRO, 2001). Entretanto, as pressões competitivas da década de 90 levaram a uma radical reorientação nas estratégias das empresas. As empresas passaram a focar suas energias nas atividades em que possuíam maior produtividade (CASTRO, 2001), a investir na melhoria de seus produtos e processos produtivos (BIELSCHOWSKY, 1998; SBRAGIA, KRUGLIANSKAS; ANDREASSI, 1999), e a empreender crescentemente a internacionalização como forma de construir vantagens competitivas que as equiparassem às empresas estrangeiras. Em alguns casos, até mesmo em busca da liderança internacional, em seus respectivos setores e posições na cadeia produtiva, foi perseguida (ARBIX, 2007; VERMA et al. 2011, VALOR, 2011). O aumento das interconexões entre o tecido produtivo brasileiro e o mercado mundial que teve início na década de 90 levou, portanto, as empresas brasileiras a promoverem a internacionalização à condição de uma estratégia competitiva, e não mais apenas enquanto uma opção tática. Nesse sentido, os mapeamentos das atividades e o rastreamento das trajetórias das transnacionais brasileiras expostos no capítulo anterior revelam o rápido e contínuo crescimento da expansão externa das empresas brasileiras a partir da década de 90.

A busca por maior competitividade também é evidenciada por pesquisas empíricas que demonstram que a expansão externa após a década de 90 foi uma estratégia não só para ampliar as receitas exportadoras e reduzir os custos, mas também para aumentar a atividade inovadora. Nesse sentido, Arbix, Salerno e De Negri (2004) identificaram nos microdados da PINTEC (Pesquisa de Inovação do IBGE) um grupo de aproximadamente 250 empresas brasileiras que afirmavam utilizar suas subsidiárias no exterior como a principal fonte de inovação de produtos e processos em suas atividades. De forma semelhante, Arbix (2007) apresenta o cruzamento dos microdados do Censo de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE) de 2000 com os da PINTEC revelando que enquanto 70,4% das empresas brasileiras com estoques de IBDs realizavam inovações de produtos e processos, apenas 31,5% das empresas sem IBDs o faziam, evidenciando uma alta correlação entre investimentos em internacionalização e o investimento em inovação.

Estudos de caso sobre transnacionais brasileiras constatam o mesmo movimento de busca pela inovação e internacionalização enquanto estratégias complementares. Vieira e Zilbovicius (2008) analisaram as atividades das subsidiárias internacionais de três empresas brasileiras dos setores de autopeças, petroquímico e adesivos, concluindo que:

O investimento estrangeiro direto é uma estratégia que ajuda as empresas a entrar em contato com o que há de mais moderno em tecnológica e a manter sua posição no mercado doméstico, ao mesmo tempo em que oferece oportunidades para obter novas fatias de mercado no exterior. (VIEIRA E ZILBOVICIUS, 2008, p. 1762).

Miranda (2007) mostra como a Embraer se utilizou de uma rede de parcerias internacionais para obter excelência no design de seus aviões e acesso a novas tecnologias. Também com o objetivo de obter tecnologias para diversificar seu portfólio de produtos e abastecer o mercado europeu de autopeças, a Gerdau adquiriu em 2005 a fabricante de aços especiais espanhola Sidenor (MACADAR, 2008). Já a Magnesita ganhou proeminência internacional em novembro de 2008, ao adquirir a empresa alemã a LWB Refractories, líder mundial no

mercado de refratários básicos, com subsidiárias na Europa, América do Norte e Ásia (VALOR, 2009).

Entrevistas que realizei com executivos da Petrobras, Natura e Bematech também revelaram que o acesso a novas fontes de conhecimento sobre tendências de mercado, qualidade dos fornecedores e desenvolvimento de produtos foram as razões principais pela instalação de suas subsidiárias no Reino Unido, França e leste asiático, respectivamente. Diversas outras empresas dos setores de equipamentos industriais e autopeças – como WEG, Romi, Lupatech, Gerdau, Tupy, Tramontina, Randon e Sabó – entraram no mercado alemão na década de 90 para obter acesso a tecnologias e fornecedores de qualidade, enquanto a fabricante de tintas industriais Renner Sayerlack comprou uma fábrica e um centro de P&D na Itália (VALOR, 2011; FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2011).

Duas edições de uma mesma pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral (2002 e 2008) indicam que esse movimento de internacionalização com foco na inovação se reforçou ao longo da década de 2000. Ambas as pesquisas aplicaram surveys em cerca de 100 grandes empresas brasileiras com alto grau de envolvimento com o mercado externo, identificando como suas estratégias de internacionalização mudaram ao longo dos anos. Na primeira versão da pesquisa, 25% das empresas respondentes tinham alianças estratégicas com outras empresas no exterior, apenas 10,7% tinham investimentos produtivos e nenhuma delas realizava P&D fora do país. Em um espaço de apenas seis anos esses números mudaram radicalmente. O percentual de empresas com alianças estratégicas no exterior subiu para 43,5% enquanto que o de empresas com investimentos produtivos e com P&D no exterior chegou a 33,3% do total da amostra (Figura 4.8).

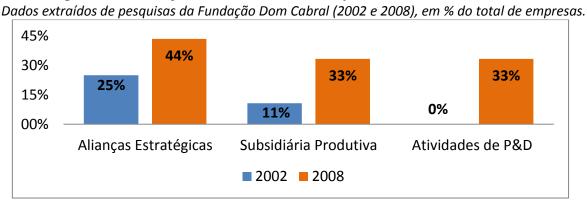


Figura 4.8 – Evolução das atividades das empresas brasileiras no exterior

Fonte: Elaboração do autor baseado em dados da Fundação Dom Cabral (2002; 2008)

Embora uma nova fase para a internacionalização das transnacionais brasileiras tenha se iniciado nos anos 90, foi somente a partir da década de 2000 que ela ganhou um impulso inédito. Nessa mudança, teve destacado impacto o investimento brasileiro voltado a aquisições de empresas no exterior. No capítulo a seguir procurarei contextualizar esse nova fase da expansão externa das empresas brasileiras e investigarei algumas de suas causas.

CAPÍTULO 5 – DETERMINANTES MACROECONÔMICOS DO IBD

Os primeiros registros do BC para os IBDs datam de 1968. No período de 36 anos, compreendido entre 1968 e 2003, os IBDs destinados ao aumento de participação no capital (acima de 10%) de empresas no exterior (aquisições totais ou parciais de empresas no exterior) somaram US\$ 14,2 bilhões. Nos nove anos entre 2004 e 2012 os volumes dessa modalidade de IBDs alcançaram US\$ 115,1 bilhões. Quando observamos a série histórica mais longa dos IBDs, até 2012, a ampliação da internacionalização que ocorreu anos 90 quase não é perceptível em face ao crescimento da curva após 2004. Nos nove anos entre 1995 e 2003 a média anual dos fluxos de IBDs foi de 908 milhões, enquanto nos nove anos subsequentes (2004-2012) a média anual foi de US\$ 12,791 bilhões, um aumento da ordem de 1.308 % (Figura 5.1).

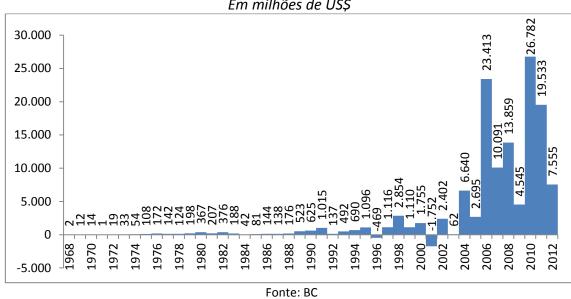


Figura 5.1 – Fluxos anuais de IBD, participação no capital acima de 10% Em milhões de US\$

ronte. BC

Os dados representados na Figura 5.1, disponibilizados pelo Banco Central, são referentes a valores correntes. Essa forma de analisar os IBDs é amplamente utilizada pela literatura e revela os valores em milhões de dólares dos ativos adquiridos no exterior pelas empresas brasileiras em cada ano. Se esses valores forem corrigidos pelo câmbio e pelo deflator implícito do PIB, ainda sim é possível observar uma significativa intensificação da internacionalização das empresas brasileiras a partir de 2004 (Figura 5.2). Considerando

valores corrigidos em reais, nos nove anos entre 1995 e 2003, o valor médio dos fluxos de IBDs foi de R\$ 3,85 bilhões. Nos nove anos subsequentes, entre 2004 e 2012, esse valor aumentou para R\$ 32,64 bilhões, um crescimento da ordem de 748%. O que explicaria esse fenômeno?

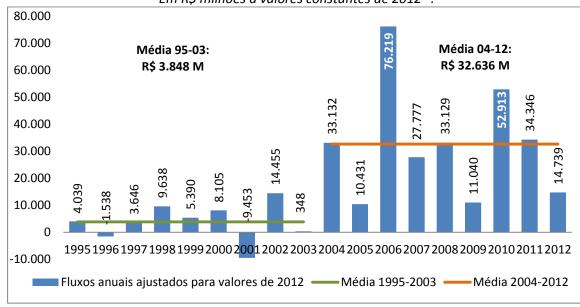


Figura 5.2 – IBDs, participação no capital acima de 10%, em valores constantes Em R\$ milhões a valores constantes de 2012²⁰.

Fonte: Elaboração própria, dados do BC (IBDs e taxa de câmbio) e IBGE (deflator implícito do PIB).

Duas explicações recorrentes, de caráter macroeconômico, revelam-se incapazes de explicar essa recente transformação no padrão dos IBDs. A primeira delas, frequente entre empresários e analistas da imprensa, atribui o aumento no volume de IBDs à valorização do real (IPEA, 2011; Valor, 2011). Com a moeda valorizada, os ativos no exterior ficam mais baratos. Tal contexto facilitaria, portanto, operações de fusão e aquisição no exterior. Adicionalmente, a apreciação do real torna os bens produzidos e serviços prestados no Brasil mais caros, estimulando o deslocamento de parte de suas atividades para o exterior como forma de redução de custos. A valorização e a volatilidade do real também são as motivações declaradas pela fabricante de carrocerias de ônibus Marcopolo para justificar sua crescente internacionalização produtiva após 2004 (VALOR, 2010).

²⁰ Os dados de fluxos, originalmente em milhões de US\$, foram convertidos para milhões de R\$ pela taxa média de câmbio de cada ano. Em seguida, foram inflacionados para valores de 2012, multiplicando-os pelo deflator interno do PIB dos anos subsequentes, até 2012.

Embora a apreciação cambial, que ocorreu no Brasil justamente a partir de 2004, tenha certamente algum impacto sobre o *timing* das decisões de IBDs das empresas, a literatura internacional conclui que não é possível estabelecer nenhuma correlação de longo prazo entre ambas as variáveis (cf. BLONIGEN, 2005). Além disso, a própria definição de IED enquanto um compromisso de longo prazo da empresa com o mercado externo (UNCTAD, 2009) contradiz a ideia de que ele possa ser determinado por oscilações cambiais típicas de um regime de câmbio flutuante como é o brasileiro após 1999. A explicação cambial ainda é fragilizada pelo fato de que o real encontrava-se mais valorizado em relação ao dólar durante boa parte da década de 90 em relação ao período recente (Figura 5.3).

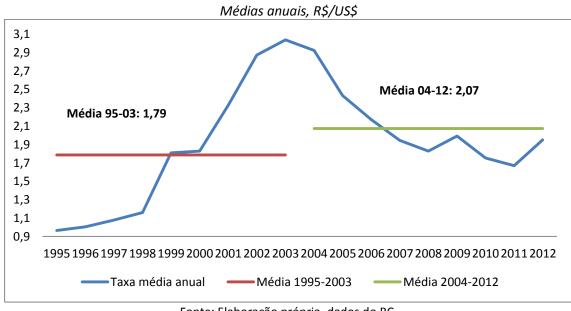


Figura 5.3 – Evolução da taxa de câmbio entre 1995 e 2003

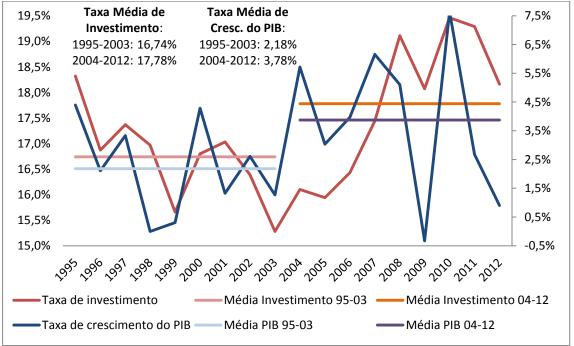
Fonte: Elaboração própria, dados do BC.

Outro argumento recorrente é que as empresas brasileiras investiriam mais no mercado externo em consequência da saturação das oportunidades de investimento no mercado interno, ou então, de modo similar, que o investimento no exterior dar-se-ia em virtude da existência de taxas mais altas de retorno para o investimento externo do que para o investimento no mercado doméstico (GILPIN, 2001; CYRINO; TANURE, 2009). Em ambos os casos, o aumento nos IEDs ocorreria em detrimento dos investimentos no mercado doméstico. Entretanto, tal tese tampouco se sustenta ao observarmos a evolução da taxa de

investimento e do crescimento do PIB brasileiros após a estabilização macroeconômica (Figura 5.4).

Figura 5.4 - Evolução da taxa de investimento e do crescimento do PIB brasileiros

Taxa de Investimento em % do PIB (escala da esquerda) e variação real do PIB em relação ao ano anterior, em % (escala da direita).



Fonte: Elaboração própria, dados do IPEAdata.

O argumento que as firmas brasileiras aumentam os investimentos no exterior como forma de superar as baixas taxas de crescimento doméstico (cf. CYRINO; TANURE, 2009, p.18), embora possa ter sido parcialmente plausível para alguns setores nos anos 80 – como, por exemplo, para as empresas de serviços de engenharia (cf. FLEURY; FLEURY, 2009a) – perde força quando se observa que o recente *boom* dos IBDs teve lugar justamente quando a economia começou a crescer em um ritmo mais forte em relação ao período anterior. Fenômeno semelhante já ocorrera no passado. Quando comparamos as décadas de 70 e 80 no capítulo anterior, constatamos que o IBD foi maior na década de 70, quando a economia brasileira apresentava taxas de crescimento mais elevada. Isso mostra que o aumento dos investimentos no mercado externo não implica necessariamente na redução dos investimentos no mercado doméstico. Adicionalmente, esses dados indicam que fatores externos às empresas aparentam influenciar concomitante e positivamente ambas as taxas

de investimento no mercado doméstico e no mercado externo tanto no período recente quanto na década de 70.

Os períodos comparados nos gráficos acimas (1995-2003 e 2004-2012) são pós-abertura e estabilização macroeconômica. Os processos previamente discutidos de estruturação das redes globais de produção e de difusão das TICs também são historicamente anteriores a ambos os períodos, encontrando-se em marcha desde a década de 1970. É razoável supor que os efeitos positivos da abertura e da estabilização demandariam um período de maturação e consolidar-se-iam no longo prazo, na medida em que empresas, investidores e consumidores se acostumassem ao novo ambiente de negócios e se convencessem da credibilidade e estabilidade no novo modelo econômico. Pode-se também supor que a difusão das TICs e de modernas técnicas de gestão, bem como a inserção das empresas brasileiras nas redes globais de produção dar-se-ia progressivamente, após a existência de um ambiente econômico aberto e estável. Essas suposições são até certo ponto razoáveis, embora não suficientes. Elas não são capazes de explicar: por que a intensificação dos IBDs deu-se a partir 2004?

Neste e no próximo capítulo, procurarei identificar quais fatores passaram a atuar sobre a economia brasileira no início da década de 2000 que permitiram às transnacionais brasileiras aproveitarem as oportunidades trazidas pela abertura e estabilidade macroeconômica, bem como pela conformação de redes globais de produção para impulsionar sua internacionalização. A resposta que ofereço a seguir relaciona-se a uma significativa melhora na capacidade de financiamento das transnacionais brasileiras que se deu a partir de 2004, em virtude da confluência de uma série de fatores, incluindo a abundância de recursos de origem externa, a política macroeconômica anticíclica do governo, o maior crescimento da economia brasileira e as iniciativas de apoio público voltadas à internacionalização das empresas.

5.1 Bons ventos do mercado externo

No mesmo momento que as transnacionais brasileiras ampliaram suas emissões de IBDs, o Brasil, assim como muitos outros mercados emergentes, experimentou um momento raro do ponto de vista da disponibilidade de financiamento externo, com a ocorrência concomitante de algumas condições favoráveis que se encontraram pela última vez na década de 1970. Essas condições favoráveis foram: (i) baixas taxas de juros nos países de industrialização avançada e uma série de desregulamentações e inovações financeiras nos mercados internacionais que multiplicaram a liquidez global; e (ii) uma forte alta nos preços internacionais de *commodities*, que contribuiu para transferir grandes somas de recursos financeiros dos países de industrialização avançada – e também, nesse momento mais recente, dos países de rápida industrialização do leste asiático – para os países exportadores de *commodities*, entre eles o Brasil (OCAMPO, 2007; IZQUIERDO; TALVI, 2011; HERMANN, 2011b).

A partir de 2004, os preços das matérias primas, petróleo, minerais e alimentos sofreram acentuada elevação pela crescente demanda de países asiáticos, em especial da China e da Índia, que passam por décadas de industrialização acelerada e vigoroso crescimento (OCAMPO, 2007). Adicionalmente, o desenvolvimento de novos produtos nos principais mercados financeiros do mundo, em especial nos mercados futuros, também contribuiu para aumentar a especulação e a elevação nos preços das *commodities* (JENKINSON; PENALVER; VAUSE, 2008). Para estimar o impacto desse processo para o Brasil, construímos um índice de preços da pauta de exportações de *commodities* do país, segundo a fórmula:

$$\gamma = \sum (\beta_i * \alpha_i)$$
 , onde

 θ_i = participação percentual do valor exportado por cada uma das *commodities* no valor total das exportações de *commodities* brasileiras de cada ano (dados da SECEX); e

 α_i = índices internacionais de preços, a valores constantes de 2000, de cada uma das commodities que compõe a pauta de exportação brasileira para cada ano (dados da UNCTAD);

Observa-se na Figura 5.5 que os valores das *commodities* que compõem a pauta exportadora brasileira elevaram-se significativamente a partir de 2003 em relação ao período anterior. A crise econômica global (2008-2009) afetou apenas temporariamente essa tendência, e os preços das *commodities* voltaram a se elevar nos dois últimos anos em virtude da manutenção da alta demanda dos países asiáticos (IZQUIERDO; TALVI, 2011).

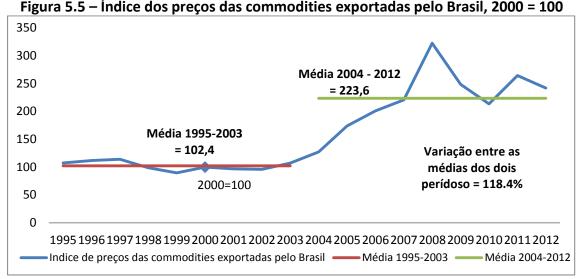


Figura 5.5 – Índice dos preços das commodities exportadas pelo Brasil, 2000 = 100

Fonte: Elaboração própria, dados da UNCTAD e SECEX

O aumento nos preços das commodities permitiu que o Brasil passasse a ter superávits comerciais significativos a partir de 2002, que, conjuntamente à entrada de investimentos externos após 2006, contribuíram para que a formação de expressivos saldos na balança de pagamentos durante a última década (GIAMBIAGI, 2011b), a despeito do crescente aumento das despesas com pagamento de serviços e rendas (Figura 5.6). O aumento dos gastos com serviços e rendas deu-se em virtude do maior crescimento da economia brasileira e também foi uma das contrapartidas da significativa entrada de investimentos externos no país e da consequente remessa de lucros e rendas desses investimentos (TEIXEIRA; FREDDO, 2012).

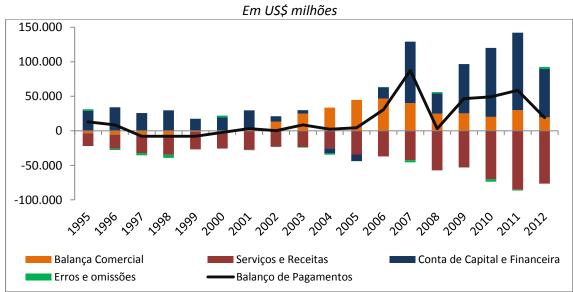


Figura 5.6 – Evolução dos componentes da balança de pagamentos brasileira

Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Central

Segundo cálculos de Ocampo (2007), se não fosse pela melhora nos termos de troca os superávits do balanço de pagamentos dos países da América Latina entre 2003 e 2006 não teriam existido. No caso brasileiro, embora a melhora nos termos de troca tenha sido fundamental nesse primeiro momento, observa-se (figura 5.6) que o fator que mais contribuiu para os superávits na balança de pagamentos entre 2007 e 2012 foi a entrada de grande volume de investimentos estrangeiros. Segundo Izquierdo, Romero e Talvi (2008), inovações em instrumentos de securitização nos mercados financeiros em conjunto com baixas taxas de juros nos países desenvolvidos multiplicaram a liquidez global ao longo da última década, liberando um imenso volume de capital em busca de aplicações mais rentáveis nos mercados emergentes, inclusive na América Latina. Esse fluxo para os mercados emergentes continuou mesmo após a crise econômica de 2008-2009, em virtude de suas taxas de crescimento acima da média mundial e das políticas monetárias expansionistas que os países de industrialização avançada empreenderam para combater a recessão (IZQUIERDO; TALVI, 2011).

Os dados desagregados da conta financeira do balanço de pagamentos (Figura 5.7) revelam o crescimento significativo no financiamento externo da economia brasileira nas mais diversas modalidades, incluindo investimentos diretos, mercado acionário, títulos de renda fixa e empréstimos a partir de 2007. É possível observar que mesmo após a crise global de 2008-2009 o financiamento externo da economia brasileira continuou crescendo, diferentemente de crises passadas nas décadas de 80 e 90.

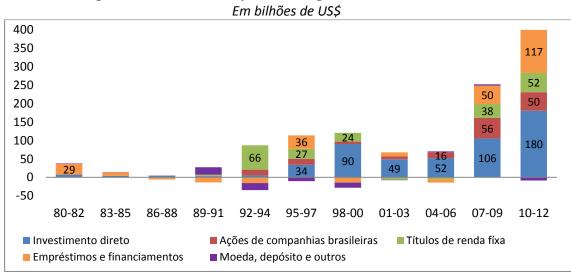


Figura 5.7 – Fluxo de Capital Estrangeiro no Brasil, 1980-2012

Fonte: Elaboração própria, baseado em dados da conta financeira do BC

Ainda mais significativo é que no período recente a composição dos IEDs e dos empréstimos externos também é distinta do período anterior. Entre 1995 e 2002, 20% dos IEDs destinaram-se às privatizações e 53% dos empréstimos em moeda estrangeira foram tomados pela autoridade monetária. Entre 2003 e 2012, os IEDs destinados às privatizações tornaram-se insignificativos (0,07%) e os empréstimos externos foram tomados majoritariamente pelo setor privado. No computo da balança de pagamentos, o fluxo de empréstimos externos para a autoridade monetária após 2003 foram negativos em virtude do pagamento da dívida de mais de US\$ 27 bilhões com o FMI²¹.

Condições de financiamento externo favoráveis são observadas em toda a América Latina após 2003 e, segundo Ocampo (2007), Österhol e Zettelmeyer (2008) e Izquierdo e Talvi (2011), forneceram as bases para o novo ciclo de crescimento que ocorreu na região nesse período. Essa nova fase foi marcada pela conjugação inédita, para a região, de crescimento econômico, saldos positivos na balança comercial e no balanço de pagamentos, e redução das desigualdades sociais. De maneira oposta, o rápido crescimento da década de 70 foi marcado pelo déficit no balanço de pagamentos e pelo aumento das desigualdades sociais (Ocampo, 2007).

Entretanto, não foi em todos os países da América Latina que as empresas aproveitaram dessas condições excepcionais de financiamento externo e crescimento econômico para expandir sua internacionalização de forma tão ampla como ocorreu no Brasil. No capítulo 5, observamos que crescimento superior ao do IBD ocorreu com o IED de muitos outros países emergentes, em especial no Leste, Sul e Sudeste Asiático. Os estoques de IEDs de empresas de países como China, Índia e Malásia cresceram em ritmo superior ao brasileiro no mesmo período. Todavia, quando verificamos a situação de outros países da América do Sul, é possível notar que apenas em alguns deles as empresas locais souberam ou tiveram condições de aproveitar os bons ventos do mercado externo para impulsionar sua internacionalização (Figura 5.8).

_

²¹ Dados do BC.

Em US\$ milhões Var. % 2003-11: Var. Bruta 2003-11: 200.000 Colombia: 609% Brasil: U\$ 147.7B Chile: 384% Chile: U\$ 54.7B 150.000 Brasil: 269% Colombia: U\$ 26.7B Venezuela: 107% Venezuela: U\$ 10.3B Argentina: 46% 100.000 Argentina: U\$ 9.8B 50.000 Chile Colombia Argentina Brasil Venezuela

Figura 5.8 – Estoques de IEDs das maiores economias da América do Sul

Fonte: UNCTAD

A figura 5.8 revela que as empresas brasileiras são, desde o início dos registros disponíveis, aquelas que possuem os maiores estoques de IEDs entre as sul-americanas. Além disso, foram também aquelas que mais expandiram esses investimentos em termos absolutos entre 2003 e 2011. Por um lado, os estoques de IEDs das empresas do Chile e da Colômbia apresentaram uma variação percentual superior aos IBDs, em virtude de terem partido de patamares significativamente inferiores de internacionalização. Por outro lado, os estoques de IEDs da Argentina e da Venezuela cresceram significativamente menos do que os de Brasil, Chile e Colômbia, tanto em termos absolutos quanto em termos relativos, apesar de também terem partido de níveis mais baixos do que os brasileiros. Ou seja, embora fatores externos tenham favorecido os países emergentes, apenas em alguns deles as empresas conseguiram se beneficiar dessas oportunidades. É preciso, portanto, analisar quais foram os mecanismos de transmissão do financiamento externo para as empresas brasileiras no período recente.

5.2 Política anticíclica, crescimento econômico e mecanismos de transmissão dos fluxos externos

Embora a alta nos preços das *commodities* e os saldos da balança comercial brasileira tenham se iniciado em 2002, foi em 2004 que essa tendência passou a influenciar

positivamente a economia brasileira. Os anos de 2002 e 2003 foram de grande turbulência para o país, parcialmente em virtude das expectativas negativas do mercado em relação à eleição do presidente Lula. Nos seis meses anteriores a eleição, o real perdeu 40% de seu valor, a inflação estourou a meta do BC em mais de 200%, as taxas oficiais de juros subiram 7%, o risco-Brasil triplicou, grandes somas de capitais deixaram o país, e a Bovespa caiu 33%²². Entretanto, se as especulações dos mercados sobre os riscos políticos da eleição de Lula foram os fatores que desencadearam a crise de 2002-2003, o impacto negativo desses movimentos só foram significativos em razão da vulnerabilidade externa e da elevada dívida pública acumulada durante o governo de seu antecessor (WILLIANSON, 2003). A dívida pública passara de 23% do PIB em 1995 para 44,7% do PIB em 2002, devido ao desequilíbrio fiscal do primeiro governo FHC e às altas taxas de juros do segundo governo FHC (GIAMBIAGI, 2011a).

O aumento da dívida pública entre 1995 e 2002 e a instabilidade macroeconômica que se instaurara em 2002 forçaram o governo FHC a negociar um acordo de US\$ 30 bilhões junto ao FMI, que estabelecia, entre outras metas, um superávit fiscal de 3,75% do PIB para 2003 (GOLDSTEIN, 2003). Apesar das dúvidas do mercado a respeito da capacidade do novo governo em cumprir o acordo, a incerteza foi rapidamente dissipada quando este demonstrou compromisso em reduzir a dívida pública — elevando a meta de superávit primário para 4,25% do PIB para os quatro anos de mandato e enviando ao congresso propostas de reformas tributária e previdenciária — e ímpeto no combate à inflação, aumentando marginalmente as taxa de juros de 25% para 26,5% em 2003 (GIAMBIAGI, 2011b). A dívida com o FMI foi paga ainda em novembro de 2005, dois anos antes do prazo, enquanto a dívida herdada com o Clube de Paris foi quitada em janeiro de 2006²³.

O contexto de agravamento da situação fiscal do estado brasileiro diante das condições de financiamento externo relativamente favoráveis no início do governo Lula era, como aponta Ocampo (2007), em alguma medida semelhante àquele enfrentado pelo governo Geisel em 1974. Entretanto, a opção do novo governo brasileiro foi diferenciada. Ao invés da ampliação do endividamento, investiu-se em políticas anticíclicas, por meio do cumprimento

²² A meta para a inflação era de 4% no início de 2002 e encerrou o ano em 13%. Dados do BC.

²³ Economia com liquidação de dívida no Clube de Paris será de US\$ 100 mi, diz Tesouro. Jornal Valor Econômico 22/12/2005

de elevadas metas de superávit primário para o pagamento da dívida e da acumulação de reservas internacionais. Essas medidas permitiram o aumento da capacidade de intervenção do Estado numa situação de crise internacional – como se evidenciaria em 2008 e 2009 –, a manutenção da estabilidade macroeconômica e o controle da inflação.

O controle da inflação, a redução da dívida externa e a acumulação de reservas internacionais também foram fundamentais para a significativa redução da taxa de juros internas – de 26,5% em fevereiro de 2003 para 7,5% em dezembro de 2012 – e do risco-país – de 1372 pontos dezembro de 2002 para 184 pontos dez anos após. Esse duplo movimento, por sua vez, possibilitou o barateamento do acesso ao financiamento tanto de origem externa quanto interna para as empresas brasileira. O reflexo disso foi que a dívida externa bruta do governo federal caiu 34% entre 2002 e 2012 enquanto a dívida externa das empresas não financeiras cresceu 60% no mesmo período (Figura 5.9).

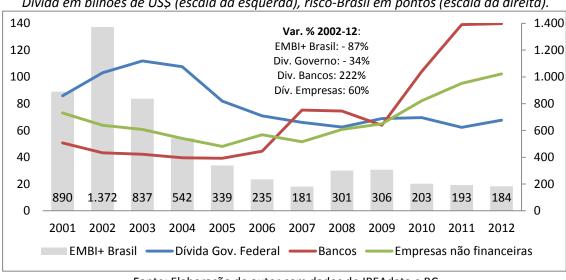


Figura 5.9 – Risco Brasil (EMBI+) e dívida externa bruta por setor, 2001-2012 Dívida em bilhões de US\$ (escala da esquerda), risco-Brasil em pontos (escala da direita).

Fonte: Elaboração do autor com dados do IPEAdata e BC

É possível observar na figura 5.9 que embora as condições externas de financiamento tenham melhorado na medida em que o risco-Brasil caiu substancialmente, o governo brasileiro optou por manter seu endividamento externo em baixos níveis. Essa estratégia possibilitou a manutenção dos baixos níveis do risco-Brasil e permitiu às grandes empresas brasileiras a captação de recursos externos para realizar seus planos de investimentos (IEDI, 2011). Isso implica que as análises que consideram que a estratégia do governo brasileira

para o financiamento da economia no período recente é similar à do período desenvolvimentista (~1946 - 1982) — em virtude da intensa atuação dos bancos públicos — estão ao menos parcialmente equivocadas. O estímulo ao financiamento externo diretamente às grandes empresas privadas, em virtude da redução do endividamento do governo brasileiro, foi uma marca distintiva do período recente.

A partir de 2006, conforme as condições macroeconômicas e a posição externa do país melhoravam, o governo reduziu algumas medidas de austeridade e passou a dar maior ênfase ao estímulo dos investimentos privados. Nesse sentido, Giambiagi (2011b) argumenta que a partir de 2006, o aumento dos gastos públicos, os descontos de parte dos investimentos da meta de superávit primário e a maior presença do BNDES no financiamento das atividades produtivas conduziram a um afrouxamento da política fiscal anticíclica²⁴. Entretanto, Mattos e Jayme Jr (2011) sustentam que a política anticíclica se manteve na medida em que os superávits fiscais continuaram robustos e aumento dos gastos públicos foi inferior ao crescimento do PIB até os efeitos da crise internacional agravarem-se em 2009. Nesse momento, a segunda face da política anticíclica se manifestou através da utilização da poupança feita nos anos anteriores para expandir o crédito público, evitando que o país sofresse um maior contágio pela deterioração da economia internacional.

O maior ativismo do governo brasileiro no apoio às empresas também se justificava pelo fato de a entrada de grande volume de capital externo apresentar um efeito colateral negativo, ao levar à valorização do real e à consequente perda de competitividade das exportações industriais (ARBACHE, 2012). Como resposta a valorização da moeda, o Banco Central passou comprar dólares no mercado, levando ao rápido acúmulo de reservas internacionais. Entre 2002 e 2012, as reservas brasileiras cresceram de US\$ 38 bilhões para US\$ 373 bilhões (Figura 5.10). Esse acúmulo de reservas também se constituiu em uma importante política anticíclica na medida em que permitiu garantir uma maior estabilidade ao balanço de pagamentos nos momentos de crise (IZQUIERDO; TALVI, 2011).

-

²⁴ Giambiagi (2011b) associa essa mudança à substituição de Antonio Palocci no Ministério da Fazenda por Guido Mantega.

Em US\$ bilhões (escala da direita) e % do PIB (escala da esquerda). -20 Reservas (US\$ B) Reservas / Dívida Externa Bruta (%) —— Dívida Externa Líquida / PIB (%)

Figura 5.10 – Reservas internacionais e dívida externa brasileira

Fonte: Elaboração própria, dados do BC.

Conforme a figura 5.10 revela, o acumulo de reservas tornou a dívida externa líquida negativa. Na medida em que o país se tornou um credor líquido no exterior, ficou menos vulnerável às crises externas. No passado, as crises internacionais e a apreciação cambial decorrente delas acarretavam no aumento da dívida pública, levando a uma deterioração ainda maior da capacidade de financiamento da economia brasileira, justamente no momento em que os recursos externos se tornavam mais escassos. A posição de credor líquido faz com que a apreciação cambial que decorre das crises diminua a dívida pública brasileira, melhorando suas condições de financiamento e mitigando dessa forma os efeitos da retração da liquidez global, como ocorreu em 2008-2009 (GIAMBIAGI, 2011b). O acúmulo de reservas internacionais também pode permitir ao estado brasileiro ampliar os IBDs por meio de sua utilização na composição do Fundo Soberano, como é feito por outros países emergentes, embora essa não tenha sido até agora a intenção do governo (SIAS, 2008).

Cabe ressaltar que a atuação do governo nos últimos dez anos para o estímulo ao crescimento da economia não se limitou à garantia da estabilidade e à adoção de uma política fiscal e cambial anticíclica que aprimorou as condições de financiamento privado. No capítulo seguir, veremos que a partir de 2004 também ocorreu o retorno da implementação de políticas industriais, dessa vez menos intervencionistas do que no passado (ARBIX; MARTIN, 2010). Adicionalmente, mas não menos importante, diversas políticas sociais contribuíram para ampliar o consumo das famílias e os lucros das empresas privadas. O

aumento real do salário mínimo e as políticas de transferência direta de renda para a população mais pobre tiveram especial destaque nesse sentido, contribuindo elevar os níveis de consumo de milhões de pessoas e gerando um impacto significativo no crescimento econômico (BARROS, 2007; NERI 2009; LANDIM JÚNIOR; MENEZES FILHO 2009). A tendência de aumento do consumo interno foi reforçada na medida em que o crescimento econômico conduziu à elevação substancial no nível de formalização do mercado de trabalho (SANT'ANNA *et al.*, 2010).

O crescimento do mercado interno ampliou o lucro das empresas brasileiras e com isso sua capacidade de investir no exterior. Apesar de recursos financeiros de diversas fontes terem se tornado mais acessíveis na última década, grande parte das transnacionais brasileiras declara que seus lucros são a principal fonte de recursos para os IBDs (VALOR, 2011). Essa é uma das razões pelas quais o crescimento dos investimentos no mercado externos tende a acompanhar o maior investimento no mercado doméstico. Uma vez que o mercado brasileiro possui grande relevância para a maioria das transnacionais sediadas no país, a melhora do ambiente doméstico amplia sua capacidade de investir de modo geral. A outra, como veremos na seção seguinte, é que na medida em que se internacionalizam as empresas brasileiras também são capazes de captar mais recursos no exterior, inclusive para investir no mercado doméstico.

5.3 Estratégias privadas para a captação de recursos externos

As transnacionais brasileiras adotaram diferentes estratégias para obter financiamento no exterior na última década. Em 2006, a Vale obteve um empréstimo de bancos internacionais no valor de US\$ 14,6 bilhões para adquirir a mineradora canadense Inco. A possibilidade de realizar a aquisição à vista foi uma vantagem essencial da empresa brasileira sobre seus concorrentes (FLURIET; BRAGA, 2009). Embora o empréstimo tomado pela Vale em 2006 tenha sido possivelmente o mais volumoso, ele não foi o único. Os dados do Banco Central mostram que a participação do capital estrangeiro na concessão de empréstimos para as empresas brasileiras cresceu de forma acentuada após 2003 em relação ao período anterior. O investimento estrangeiro no mercado de ações também aumentou significativamente nos últimos dez anos. Entre 1995 e 2003, a média anual dessas duas formas de entrada de

capital estrangeiro foi de US\$ 2,63 bilhões, enquanto entre 2004 e 2012 atingiu US\$ 25,41 bilhões (Figura 5.11).

40
30
Média 04-12:
U\$25,41 Bi

20
10
Wédia 95-03:
U\$ 2,63 Bi
0

-10
-20
1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012
Empréstimos
Média empréstimos + ações 95-03
Média empréstimos + ações 04-12

Figura 5.11 – Ingresso de capitais estrangeiros na forma de empréstimos* e no mercado de ações, 1995-2012, em US\$ bilhões

Fonte: BC

No que diz respeito especificamente ao mercado de ações, constata-se que em 2002, as empresas listadas na bolsa de valores de São Paulo tinham um valor de mercado de U\$ 122 bilhões, similar ao valor das empresas listadas na bolsa mexicana (U\$ 104 bilhões) e pouco mais de duas vezes o valor da bolsa de Santiago (U\$ 50 bilhões). Todavia, nos dez anos que se seguiram o valor de mercado da Bovespa aumentou dez vezes, enquanto a capitalização da bolsa mexicana e chilena aumentaram cinco e seis vezes, respectivamente (Figura 5.12).

O *boom* nos preços das commodities certamente contribuiu para a valorização dos ativos e o crescimento da receita de importantes transnacionais brasileiras, como Petrobras, Vale, Gerdau, CSN, JBS, Marfrig, BRFoods, Magnesita, Fibria, Suzano, Klabin, entre outras. Essas empresas respondiam em março de 2013 por 31,5% da carteira teórica da BM&FBovespa²⁵. A maior visibilidade que essas empresas conferiram ao mercado de capitais brasileiros nesse momento de exuberância dos mercados financeiros beneficiou as empresas listadas de

134

^{*}Incluem os empréstimos tomados por empresas privadas e também por bancos públicos. Estão excluídos os empréstimos à autoridade monetária e os créditos às exportações ofertados por compradores estrangeiros às empresas brasileiras.

²⁵ Dados disponíveis no site da BM&FBovespa: <u>www.bmfbovespa.com.br</u> (consultado em 21/03/2013).

outros setores. Apenas os influxos de investimentos estrangeiros líquidos (aplicações menos retiradas) na bolsa brasileira somaram US\$ 125.4 bilhões entre 2003 e 2012, apesar da ausência de processos de privatizações. A bolsa de valores da Argentina, que também é um grande produtor de *commodities*, cresceu substancialmente menos no período, indicando mais uma vez que para além da variação no preço das *commodities*, fatores internos colaboraram para o Brasil se tornar um polo indutor de investimentos externos.

Em bilhões de US\$ 1600.0 Var. Bruta 2002-12: Var. % 2002-12: Brasil: U\$ 1.106 Bi Brasil: 909% 1200,0 México: U\$ 421 Bi Santiago: 529% Santiago: U\$ 263 Bi México: 405% Argentina: 18 Bi Argentina: 107% 800,0 400,0 2000 100% 1998 1997 , 200x 500, 500, 500, Buenos Aires SE Mexican Exchange

Figura 5.12 – Capitalização das principais bolsas da América Latina, 1990-2012

Fonte: Elaboração do autor baseado em dados da World Federation of Exchanges.

Iniciativas empresariais também contribuíram com a maior atratividade da bolsa brasileira. Em 2000, a BM&FBovespa criou novos segmentos de listagem para o mercado de capitais, sendo o mais nobre deles o *Novo Mercado*. Para pertencer a essas novas listagens, foi exigido das empresas práticas avançadas de governança coorporativa — incluindo a possibilidade de monitoramento das atividades administrativas, a equalização dos diretos entre todos os acionistas e um elevado grau de transparência das informações financeiras. Essas medidas estimularam uma melhor precificação dos ativos das empresas e a atração de novos investidores para o mercado de capitais brasileiro (BMFBOVESPA, 2009).

A tabela 5.1 mostra que diversas empresas transnacionais brasileiras realizaram emissões de ações na bolsa de São Paulo para financiar suas atividades entre 2004 e 2012. Estão excluídas da tabela 3 as emissões das transnacionais do setor financeiro e a emissão de papéis realizada pela Petrobas em setembro de 2010. A inclusão dessas operações levaria a uma significativa inflação da soma total de recursos levantada no período. Apenas a

Petrobras arrecadou mais de R\$ 120 bilhões em sua emissão de 2010. Ainda sim, a soma de recursos arrecadados pelas demais transnacionais brasileiras é extremamente elevada, alcançando R\$ 59,7 bilhões no período, em um total de 39 operações. Desses recursos, 44% provieram de investidores estrangeiros. A imensa maioria das operações se realizou nas listagens que exigem um nível mais alto de governança corporativa (Novo Mercado e N1).

Tabela 5.1 – Emissões de ações na BMFBOVESPA pelas transnacionais brasileiras de capital privado. 2004-2012

| Empresa | Listagem Setor | | Data | Volume (R\$ milhões) | Capital Estrangeiro |
|-------------------|----------------|--------------------------|------------|-------------------------|------------------------|
| NATURA | NM | Cosméticos | 26/05/04 | 768.12 | 67% |
| ALL AMER LAT | N2 | Logística | 25/06/04 | 588.23 | 71% |
| WEG | N1 | Equipamentos Industriais | 6/9/2004 | 319.38 | 41% |
| BRASKEM | N1 | Petroquímicos | 24/09/04 | 1,210.95 | 74% |
| GERDAU | N1 | Siderurgia | 9/12/2004 | 412.81 | 79% |
| GERDAU MET | N1 | Siderurgia | 9/12/2004 | 88.27 | 28% |
| SUZANO PETR | N2 | Petroquímicos | 17/12/04 | 178.64 | 35% |
| ALL AMER LAT | N2 | Logística | 23/03/05 | 644.87 | 80% |
| LOCALIZA | NM | Aluguel de Carros | 23/05/05 | 264.80 | 87% |
| IOCHPE-MAXION | N1 | Autopeças | 2/2/2006 | 340.20 | 42% |
| TOTVS | NM | Programas e Serviços | 9/3/2006 | 460.00 | 69% |
| DURATEX | N1 | Material de Construção | 13/04/06 | 609.00 | 46% |
| LUPATECH | NM | Equipamentos Industriais | 15/05/06 | 452.74 | 73% |
| DATASUL | NM | Softwares | 2/6/2006 | 317.01 | 72% |
| PERDIGAO S/A | NM | Carnes e Derivados | 27/10/06 | 800.00 | 47% |
| POSITIVO INF | NM | Hardware | 11/12/2006 | 604.11 | 64% |
| EMBRAER | NM | Material Aeronáutico | 8/2/2007 | 1,789.97 | 88% |
| JBS | NM | Carnes e Derivados | 29/03/07 | 1,616.75 | 74% |
| METALFRIO | NM | Equipamentos Elétricos | 13/04/07 | 452.95 | 57% |
| INDS ROMI | NM | Equipamentos Industriais | 13/04/07 | 482.51 | 44% |
| BEMATECH | NM | Hardware | 19/04/07 | 406.63 | 70% |
| MARFRIG | NM | Carnes e Derivados | 29/06/07 | 1,020.51 | 68% |
| MINERVA | NM | Carnes e Derivados | 20/07/07 | 444.00 | 62% |
| SPRINGS/Coteminas | NM | Fios e Tecidos | 27/07/07 | 655.50 | 37% |
| PERDIGAO S/A | NM | Carnes e Derivados | 14/12/07 | 933.49 | 26% |
| GERDAU | N1 | Siderurgia | 28/04/08 | 2,900.25 | 29% |
| GERDAU MET | N1 | Siderurgia | 28/04/08 | 1,505.18 | 16% |
| VALE R DOCE | N1 | Minerais Metálicos | 18/07/08 | 19,434.19 | 39% |
| BRF FOODS | NM | Carnes e Derivados | 23/07/09 | 5,290.00 | 32% |
| NATURA | NM | Cosméticos | 3/8/2009 | 1,505.10 | 59% |
| MARFRIG | NM | Carnes e Derivados | 12/11/2009 | 1,501.76 | 48% |
| JBS | NM | Carnes e Derivados | 29/04/10 | 1,600.00 | 34% |
| AREZZO CO | NM | Vestuário e Calçados | 2/2/2011 | 565.81 | 70% |
| MAGNESITA SA | NM | Materiais Diversos | 15/02/11 | 278.60 | 53% |
| GERDAU | N1 | Siderurgia | 14/04/11 | 4,984.95 | 39% |
| FIBRIA | NM | Papel e Celulose | 25/04/12 | 1,361.38 | 32% |
| SUZANO PAPEL | N1 | Papel e Celulose | 29/06/12 | 1,463.37 | 10% |
| MINERVA | NM | Carnes e Derivados | 30/11/12 | 497.89 | 37% |
| MARFRIG | NM | Carnes e Derivados | 06/12/12 | 1,050.00 | 42% |
| Total | | | | 59,799.93 | 44% |

Fonte: BMFBOVESPA

A obtenção de recursos externos no mercado acionário não se deu apenas dentro do território nacional. De acordo com um levantamento da Consultoria Economática, o volume de negociações de 32 empresas brasileiras listadas na bolsa e valores de Nova Iorque (NYSE) em 2007 foi US\$ 555,6 bilhões, superior ao volume de negociações das ações dessas mesmas empresas na BM&FBovespa (US\$ 528,9 bilhões)²⁶. Em 2009, em plena crise econômica, os papéis brasileiros nas bolsas de Nova Iorque, Londres e Luxemburgo tiveram variação superior às ações de empresas de outros países emergentes, inclusive as chinesas²⁷. O maior valor de mercado das transnacionais brasileiras, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, por sua vez, elevou a capacidade de endividamento destas, permitindo que tomassem empréstimos mais volumosos no exterior.

Adicionalmente, a redução do risco Brasil e a maior proeminência internacional de algumas grandes empresas brasileiras fizeram com que muitas dessas fossem ranqueadas individualmente por agências internacionais de risco (FLURIET; BRAGA, 2009). Isso permitiu que essas empresas fossem capazes de emitir títulos e obter empréstimos no exterior a taxas de juros mais baixas do que as oferecidas pelo BNDES e àquelas obtidas pelas emissões de papéis do próprio governo brasileiro (VALOR, 2012). Em apenas seis meses de 2012, as transnacionais brasileiras captaram US\$ 8,7 bilhões no exterior (tabela 5.2). O total captado com emissões de papéis de empresas brasileiras no exterior em 2012 chegou a US\$ 29,8 bilhões²⁸. O fato de transnacionais brasileiras conseguirem obter grandes quantias de capital no mercado internacional, em um contexto de crise global, revela não apenas os fundamentos mais sólidos da economia brasileira como um todo em relação ao passado, mas também que um grupo da elite empresarial brasileira passou a ser considerado um porto seguro para investidores internacionais avessos ao risco. Essas empresas adquiriram prestígio e confiança dos mercados internacionais, algo impensável há pouco mais de uma década.

-

²⁶ NY negocia mais ações brasileiras que SP. Folha de São Paulo, 06/01/2008.

²⁷ Papéis de empresas brasileiras são os mais negociados no exterior. Folha de São Paulo, 14/01/2010

²⁸ Enxurrada de dólares - Empresas brasileiras captam mais no exterior. Jornal O Globo, 20/05/2013.

Tabela 5.2 – Captações via emissões de títulos no mercado externo, pelas transnacionais brasileiras, março a agosto de 2012, milhões de US\$

| | , , | 0 | , | • | |
|-----------------|--------------|--------|---------------|-------------|--------------|
| Empresa | Setor | Data | Duração/meses | custo ano % | milhões US\$ |
| ltaú | Financeiro | ago/12 | 120 | 5,5 | 1.375 |
| Braskem | Petroquímica | jul/12 | 348 | 7,1 | 250 |
| Vale | Mineração | jul/12 | 126 | 3,7 | 946,5 |
| Odebrecht | Conglomerado | jun/12 | 360 | 7,1 | 400 |
| Odebrecht | Conglomerado | jun/12 | 120 | 5,1 | 600 |
| BRFoods | Alimentos | jun/12 | 250 | 5,8 | 250 |
| Banco do Brasil | Financeiro | jun/12 | 127 | 5,8 | 750 |
| Embraer | Aviação | jun/12 | 120 | 5,15 | 500 |
| BRFoods | Alimentos | jun/12 | 120 | 5.8 | 500 |
| Braskem | Petroquímica | mai/12 | 120 | 5.3 | 500 |
| Magnesita | Mineração | abr/12 | - | 8.6 | 250 |
| Vale | Mineração | abr/12 | 118 | 4.3 | 1.250 |
| Minerva | Alimentos | mar/12 | 119 | 12.25 | 100 |
| ltaú | Financeiro | mar/12 | 120 | 5.6 | 1.250 |
| Banco do Brasil | Financeiro | mar/12 | - | 9.2 | 750 |
| Total | | | | | 9.711 |

Fonte: Valor Econômico

A captação de recursos no exterior também é facilitada na medida em que as empresas brasileiras tornam-se transnacionais. Esse dado é evidenciado ao analisarmos a composição dos IBDs no período recente. A Figura 5.13, abaixo, revela que o fluxo total de IBDs foi negativo nos anos de 2009, 2011 e 2012. Isso implica que as subsidiárias no exterior das empresas brasileiras enviaram uma soma maior de investimentos para o mercado doméstico do que suas matrizes enviaram para o exterior nesses anos. Esse dado levou alguns analistas a considerarem que o processo de internacionalização das empresas brasileiras retraiu-se nesses anos (VALOR, 2010; VALOR, 2011). Essa análise é, entretanto, equivocada e contradiz o fato de os estoques de IBDs terem aumentado continuamente durante todo o período.

Ao analisar-se a composição dos fluxos de IBDs, percebe-se que as transnacionais brasileiras destinaram elevados volumes de recursos financeiros para a aquisição de ativos no exterior entre 2006 e 2012, enquanto a receita que obtiveram da venda de ativos no exterior nesse mesmo período é relativamente pequena. Os saldos negativos do fluxo de IBDs, em 2009, 2011 e 2012, explicam-se pelo grande volume de investimentos que as subsidiárias externas das transnacionais brasileiras remeteram paras as matrizes, via empréstimos intercompanhia.

Em milhões de US\$ 40.000 34,092 34,967 29,331 29,563 30.000 19,083 20,707 20.000 15 170 11.094 10.000 2 404 -585 -713 1,287 -1,515 -1,129 -1,737 -5.106 -10.000 -13,635 -20.000 -17.886 -19.933 -22,497 -25,254 -30.000 -28.380 -40.000 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 Legenda IBDs via participação no capital IBDs via empréstimos intercompanhia (acima de 10%) Fluxos totais de IBDs ■ Aquisições ■ Vendas

Figura 5.13 - Composição dos fluxos de IBDs, 1997-2012

Fonte: Elaboração própria, dados do BC

Ou seja, o tipo de investimento que as matrizes das transnacionais brasileiras enviaram ao exterior é distinto do tipo de investimento que suas subsidiárias remeteram ao Brasil. Ao mesmo tempo em que as matrizes compram mais ativos de firmas estrangeiras nesse período, suas subsidiárias conseguiram levantar novos recursos para investir no Brasil. As remessas de recursos das subsidiárias externas para as matrizes brasileiras tornaram-se significativas a partir de 2007. Coincidiram, portanto, com o período de exuberância dos mercados financeiros internacionais e com o maior crescimento da economia brasileira, muito embora as empresas tenham continuado a utilizar dessa estratégia quando o crescimento da economia brasileira esfriou, a partir de 2011.

De 2007 a 2012, as subsidiárias externas das empresas brasileiras trouxeram para o país, via empréstimos intercompanhia, US\$ 54,9 bilhões em investimentos diretos. Esse movimento não representou um retrocesso em seu processo de internacionalização na medida em que, no mesmo período, suas matrizes investiram R\$ 77,5 bilhões na aquisição de novos ativos no exterior. Apesar da tendência de repatriação de capital via empréstimos intercompanhia ser

recente, ela evidencia mais um aspecto positivo da internacionalização das empresas brasileiras e contradiz o temor de que os IBDs ocorreriam a expensas do investimento doméstico.

Por último, cabe salientar que outras políticas do governo brasileiro também exerceram um importante papel no desenvolvimento recente do mercado de capitais privado. Nesse sentido, tiveram papel de destaque a atuação da BNDESPar (subsidiária do BNDES para investimentos no mercado de títulos e ações), dos fundos de pensão ligados à administração pública, Previ, Petros e Funcef, e da própria Petrobras (MATTOS, 2008). Tal atuação fez com que Mattos (2008), Lazzarini; Musacchio (2011) e Lazzarini, *et al.* (2011) diagnosticassem a existência de um novo modelo de intervenção do Estado na economia brasileira que se iniciara na década de 90 e se intensificara a partir de 2007. Esse modelo basear-se-ia no estímulo ao desenvolvimento do mercado de capitais por meio da participação do poder público enquanto sócio minoritário de empresas privadas.

A relevância dessa e de outras ações de política industrial do governo brasileiro na última década serão analisada em detalhes a seguir. Por ora, cabe notar que ao final de 2006 a BNDESPar possuía R\$ 14,6 bilhões em participações acionárias de outras empresas. Em 2011 esse valor atingiu R\$ 89,5 bilhões, após passar por um pico de R\$ 102,8 bilhões em 2010. Dentre as 39 empresas do nível 1 da BM&FBovespa nas quais o BNDESPar possuía participação acionárias em 2012, 21 são transnacionais brasileiras e estão presentes nos Mapas 5 e 6 do capítulo 4.²⁹

Por fim, é relevante notar que o aumento da capacidade de endividamento das empresas brasileiras em moeda estrangeira não é isento de riscos. Isso ficou especialmente claro durante a crise financeira de 2008, quando algumas empresas brasileiras sofreram grandes perdas devido a apostas equivocadas no mercado de derivativos cambiais. Os casos mais notórios foram da Sadia (alimentos) e Aracruz (papel e celulose), que acabaram sendo incorporadas por duas outras transnacionais brasileiras, a Perdigão e a Votorantim Celulose, respectivamente, após intermediação e financiamento do BNDES³⁰.

_

²⁹ Fonte: relatórios anuais da BNDESPar, disponíveis no website do BNDES: <u>www.bndes.gov.br</u> (acessado em 25/03/2013).

³⁰ A anatomia de um desastre, Valor Econômico, 14/12/2012.

O fato das grandes transnacionais brasileiras que enfrentaram sérios problemas financeiros com a crise internacional terem sido adquiridas por outras grandes transnacionais brasileiras revela outro fator importante do maior volume dos IBDs em relação aos IEDs de seus vizinhos sul-americanos que não é revelado pelas análises macroeconômicas. O Brasil foi o único país da América do Sul que manteve uma base industrial de capital nacional relativamente diversificada, com grandes empresas em diversos setores, mesmo após as crises das décadas de 1980 e 1990 (CASTRO; SOUZA, 2004; FINCHELSTEIN, 2009). Como vimos no capítulo anterior, o estado brasileiro teve papel fundamental na constituição e no crescimento de muitos desses atores, cuja existência prévia é condição necessária para o aumento da internacionalização no momento recente.

CAPÍTULO 6 - POLÍTICAS PÚBLICAS DE ESTÍMULO AOS IBDS

No capítulo 4 apresentou-se, em linhas gerais, a contribuição do governo brasileiro desde a década de 1970 para a estruturação daquelas que se tornariam algumas das principais transnacionais brasileiras no momento atual. Seria possível voltar mais no tempo para narrar essa história, ao menos até a fundação da Vale e da CSN na década de 1940. Até mesmo na década de 90, marcada pela ausência de políticas industriais e pela redução do papel do Estado na produção de bens e serviços (FLEURY; FLEURY, 2004; ARBIX, 2007) os incentivos estatais para a formação de grandes grupos empresariais de capital nacional não se ausentaram. A privatização de alguns setores, incluindo a mineração, siderurgia, petroquímica e aeronáutica — onde se concentram algumas das maiores transnacionais do país atualmente — foi desenhada pelos governos à época de modo a estimular a formação de grandes grupos empresariais brasileiros, por meio da imposição de restrições à participação do capital estrangeiro (FINCHELSTEIN, 2009).

O foco deste capítulo, entretanto, será a análise dos mecanismos de política industrial implementados pelo Estado durante a última década que influenciaram a internacionalização das empresas brasileiras. Vale a ressalva, entretanto, que a ênfase na relevância do suporte estatal, direto e indireto, à recente evolução dos IBDs não implica em negligenciar a importância da agência destas empresas enquanto pilar fundamental de sua internacionalização. Conforme exposto anteriormente, as raízes da recente intensificação dos IBDs têm origem no início da década de 1990, quando não havia nenhuma espécie de apoio direto do Estado.

A partir de 1998, instrumentos de política industrial foram implementados com o objetivo específico de estimular a expansão internacional de algumas empresas brasileiras. A utilização desses instrumentos foi ampliada e diversificada a partir de 2005. Entretanto, com exceção do financiamento às obras de infraestrutura das empresas brasileiras de serviços de engenharia na América Latina e na África, o apoio governamental diretamente voltado à internacionalização tem sido irregular e, na maioria das vezes, restrito a medidas pontuais, não se configurando, portanto, na existência de uma política pública coesa e de longo prazo de apoio ao IBD.

Na maioria das vezes, as empresas brasileiras ampliaram sua atuação externa sem o apoio direto do Estado. Todavia, em alguns casos ele foi fundamental. Além disso, muitas transnacionais brasileiras que não se valem diretamente do suporte público para financiar suas atividades no exterior, utilizaram desse suporte no período recente para expandir seus investimentos domésticos. Dessa forma, liberaram uma maior parte de suas receitas para financiar os IBDs. Nesse sentido, é possível dizer que o maior ativismo da política industrial brasileira a partir de 2004 atuou como um dos determinantes do fortalecimento da internacionalização das empresas brasileiras.

6.1 Financiamento à internacionalização dos serviços de engenharia

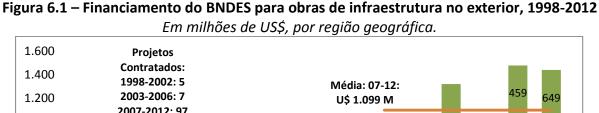
Um dos instrumentos de política pública mais antigo de estímulo à internacionalização é o financiamento do BNDES às exportações de serviços de engenharia de construção pesada, cujos primeiros registros datam de 1998. Em virtude da necessidade de crédito de longo prazo para a execução de grandes obras de infraestrutura — como rodovias, hidrelétricas, aeroportos, redes de saneamento básico, ferrovias, gasodutos e linhas de transmissão elétrica — a atuação de bancos públicos tem se tornado um diferencial competitivo para construtoras de diversos países em âmbito internacional (SENNES; MENDES, 2009; PINTO; ABREU, 2011).

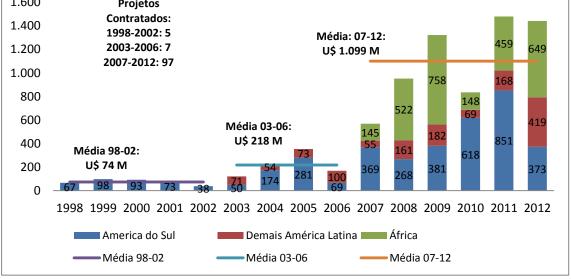
No caso brasileiro, Sennes e Mendes (2009) sustentam que graças aos empréstimos do BNDES para governos estrangeiros contratarem os serviços de construtoras brasileiras (Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez, OAS e Queiroz Galvão) que essas empresas têm sido capazes de competir atualmente contra as construtoras chinesas – que também se utilizam de financiamento governamental a juros baixos – na América Latina e na África. As obras de infraestrutura das transnacionais brasileiras no exterior podem requisitar o financiamento de até 85% do valor total do projeto ao BNDES. (PINTO; ABREU, 2011).

Com o intuito de estimular as exportações e gerar impactos positivos sobre a cadeia de fornecedores nacionais, o banco exige como contrapartida que a exportação de produtos fabricados no Brasil alcance no mínimo 35% dos desembolsos para cada projeto de infraestrutura no exterior (SENNES; MENDES, 2009). Todavia, em virtude das especificidades

de cada obra, o BNDES tem sido flexível para negociar percentuais distintos de nacionalização da produção. Em um estudo de 44 projetos de infraestrutura no exterior com financiamento do BNDES, entre 1998 e 2011, Pinto e Arruda (2011) identificaram que o percentual médio de conteúdo nacional exportado atingiu 42,8% do valor dos projetos, ou seja, acima do exigido pelo banco.

Embora o BNDES opere essa linha de financiamento desde 1998, sua utilização foi significativamente ampliada a partir de 2007. Entre 1998 e 2002, o BNDES financiou cinco projetos no exterior, com desembolsos médios de US\$ 74 milhões ao ano e localizados exclusivamente na América do Sul. Entre 2003 e 2006, foram financiados sete projetos no âmbito da América Latina e os desembolsos médios anuais totalizaram US\$ 218 milhões. De 2007 a 2012, a África, em especial Angola, passaram a receber crescentes somas dessa modalidade de financiamento e o número de projetos de infraestrutura no exterior que receberam aporte do banco subiu para 97, com média anual de desembolsos de US\$ 1,1 bilhão – variação de 1.390% em relação ao primeiro período (Figura 6.1).





Fonte: Elaboração própria, dados do BNDES.

Cabe ressaltar que a destinação desses recursos para projetos na América Latina e na África encontra-se em conformidade com a política industrial brasileira vigente entre 2008 e 2011, que previa o estímulo a uma maior integração produtiva com os dois continentes (MDIC, 2008). A suposta preferência das empresas do setor de serviços de engenharia por se internacionalizar para a América Latina e para países lusófonos precisa ser compreendida dentro desse contexto. Uma vez que as grandes obras que das transnacionais brasileiras de serviços de engenharia dificilmente ocorrem sem algum tipo de financiamento público, as escolhas dos locais de seus investimentos são fortemente influenciadas pelas relações mantidas entre o governo de seus países de origem e dos países de destino de seus investimentos.

6.2 Financiamentos diretos aos IBDs

Em 2002 a institucionalização das políticas públicas para internacionalização foi reforçada na medida em que o BNDES modificou seu estatuto para permitir o financiamento de projetos de investimento no exterior por companhias de capital brasileiro, contemplando inclusive a aquisição de empresas estrangeiras. Inicialmente, esse financiamento estava formalmente condicionado à melhora do desempenho exportador da firma beneficiada. Segundo Além e Cavalcanti, (2005:71): "o incremento nas exportações líquidas da empresa em função do projeto apoiado deverá ser equivalente ao investimento total do empreendimento no prazo máximo de 6 anos".

Em 2007 o estatuto foi novamente modificado e a exigência da contrapartida exportadora foi substituída por uma mais genérica. Nesse sentido, o artigo 9º, inciso II, do estatuto do BNDES estabeleceu: "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"³¹. Embora a forma desta contribuição não tenha sido regulamentada, uma diretora do banco afirmou que as contrapartidas são negociadas de acordo com o caso³².

O financiamento direto ao IBD pode ser realizado tanto por meio de empréstimos quanto pela subscrição de ações de empresas. Todavia, os empréstimos destinados a operações no exterior têm um custo mais elevado em relação às taxas usualmente cobradas pelo BNDES,

_

³¹ A primeira mudança no estatuto do banco foi feita pelo Decreto Nº 4.418, de 11.10.2002, enquanto a segunda mudança foi realizada pelo Decreto nº 6.322, de 21.12.2007.

³² Entrevista realizada em dezembro de 2011.

em virtude do risco cambial envolvido. Desse modo, a maioria das operações é feita via da subscrição de ações. Essa modalidade de financiamento, conduzida pela BNDESPar, concentrou 97% dos valores desembolsados entre 2005 e 2011 para o financiamento direto dos IBDs. Uma vantagem adicional do financiamento via participação acionária do BNDES seria o envio de uma sinalização positiva para os mercados externos, indicando que o governo confia na empresa e esta terá o seu apoio caso venha a enfrentar dificuldades. Esse fator pode contribuir para reduzir os custos do financiamento da empresa no mercado³³.

Pode-se adicionar, a título de hipótese, outra razão para a preponderância do financiamento público ao IBD via subscrição de ações. Por meio da aquisição de participação acionária, o BNDES, além de lucrar com dividendos, também aumenta potencialmente a influência sobre as decisões estratégicas de grandes empresas, evitando, por exemplo, que elas venham a ser compradas por uma transnacional estrangeira no futuro. O BNDES tem assento no conselho de administração de diversas transnacionais brasileiras, apesar de alegar não participar diretamente das decisões gerenciais na maioria delas. A situação, entretanto, é distinta com a JBS e com a Fibria, que são respectivamente as maiores produtoras mundiais de proteína animal processada e de celulose branqueada de eucalipto. Em virtude da alta participação acionária da BNDESPar (20% e 30%, respectivamente) essas duas empresas possuem o status de coligadas da BNDESPar, que tem poder de decisão sobre suas estratégias de investimento³⁴.

Apesar de ter sido estabelecida em 2002, a nova linha de crédito do BNDES foi utilizada pela primeira vez apenas em setembro de 2005, com a aprovação de um empréstimo de US\$ 80 milhões para financiar JBS Friboi na aquisição das operações da empresa norte-americana Swift na Argentina. Em novembro desse mesmo ano, em uma operação de menor vulto, o banco concedeu um empréstimo de US\$ 2,6 milhões a Cooperativa Agroindustrial Lar para a construção de uma unidade de beneficiamento de grãos no Paraguai (TEIXEIRA, 2006). A partir de 2007, quando uma nova diretoria assumiu o BNDES, o financiamento das operações de IBDs cresceu significativamente até 2010, sendo, entretanto, abandonado nos dois anos subsequentes. Em 2007, o BNDES desembolsou US\$ 750 milhões via subscrições de ações para a JBS Friboi adquirir a matriz da Swift nos Estados Unidos. Posteriormente,

-

³³ Entrevista realizada por Luiz Caseiro com analista da área internacional do BNDES, 03/2012.

³⁴ Fonte: Relatório anual da BNDESPar (2012).

nesse mesmo ano, desembolsou US\$ 142 milhões para a Itautec (computadores) comprar a firma norte-americana Tallard e para capitalizar suas subsidiárias em Miami e Portugal (SENNES; MENDES, 2009). Os desembolsos do BNDES para o financiamento direto ao IBD seguiram elevados e totalizaram R\$ 9,9 bilhões entre 2005 e 2011. Desse total R\$ 8,8 bilhões (88,3%) foram desembolsados entre 2007 e 2010 (Tabela 6.1)³⁵.

Tabela 6.1 – Desembolsos do BNDES para os projetos de IBDs*, 2005-2011

Em milhões de RS.

| | | | , | |
|-------|-------|---|---|-----------------------|
| Ano | R\$ M | Setores | País de destino | Tipo |
| 2005 | 192 | | | |
| 2006 | 971 | | Alemanha, Argentina, | |
| 2007 | 1.223 | Agronegócio, Bens de Capital, Construção e | Austrália, Canada, Costa Rica, Egito, Equador, | Ampliação da |
| 2008 | 3.720 | Engenharia, Eletrônicos, | Estados Unidos, França, | capacidade produtiva, |
| 2009 | 789 | Energia, Tecnologia da | Holanda, Índia, Irlanda, | aquisições, novos |
| 2010 | 3.053 | Informação, Serviços | Itália, México, Paraguai, | investimentos |
| 2011 | 6 | Técnicos. | Peru, Reino Unido, Rússia, Spain, Turquia | |
| Total | 9.953 | | -1 / - 1 | |

Fonte: Tabela cedida pelo BNDES durante entrevista realizada em março de 2012.

Uma vez que o BNDES não divulga informações detalhadas sobre todas suas operações anteriores a 2008, procuramos rastrear aquelas que dizem respeito ao financiamento direto de IBDs na literatura acadêmica e na imprensa especializada. As operações identificadas estão resumidas na tabela 6.2. Diferenças entre os volumes anuais das tabelas 6.1 e 6.2 são esperadas, uma vez que a primeira refere-se às datas dos desembolsos enquanto a segunda refere-se às datas de contratação das operações. O volume total dos recursos rastreados na tabela 6.2 representa 70% dos recursos desembolsados pelo BNDES para financiar diretamente os IBDs — exclusive o setor de serviços de engenharia. A tabela 6.2 revela que apesar dos IBDs de algumas companhias intensivas em tecnologia e terem sido financiados, 2/3 dos desembolsos ao IBD foi destinado ao setor de processamento de carnes.

O apoio ao complexo de carnes estava previsto pela política industrial brasileira vigente à época. Na "Política de Desenvolvimento Produtivo" (PDP 2008-2011), a internacionalização aparece como uma forma de expandir e consolidar a liderança internacional, posicionando as empresas brasileiras entre as 5 maiores do mundo, em setores nos quais o Brasil já possui elevada competitividade, mais especificamente: aeronáutica, petróleo, gás e petroquímica,

^{*} Dados de projetos individuais não foram revelados pelo BNDES

³⁵ A informação da tabela 6.3 foi cedida por um analista da área de internacionalização do BNDES durante entrevista realizada em março de 2012.

etanol, mineração, aço, papel e celulose, e processamento de carnes (MDIC, 2008). Todavia, a alta concentração do apoio público nesse último setor levantou a preocupação sobre o desalinhamento da política de apoio à internacionalização do BNDES em relação aos demais objetivos da política industrial brasileira, que enfatiza o fomento à inovação tecnológica (ARBIX; CASEIRO, 2010). Essa preocupação se justifica principalmente diante do fato de que outros países emergentes, em especial a China, têm utilizado o suporte público à internacionalização de forma integrada aos objetivos de sua política industrial, inclusive para a aquisição de grandes empresas intensivas em conhecimento nos países de industrialização avançada (MASIERO; CASEIRO, 2012).

Tabela 6.2 – Desembolsos do BNDES identificados no apoio à internacionalização das empresas brasileiras. em milhões de USS e equivalentes em RS. 2005-2011.

| Setor | Empresa | U\$ M | R\$ M | Ano | Descrição do Projeto |
|-------------------------|------------|---------|---------|------|------------------------------|
| | JBS | 80 | 187 | 2005 | Aquis. Swift (Argentina) |
| Processamento | JBS | 750 | 423 | 2007 | Aquis. Swift (EUA). |
| de carnes | JBS | 1.999,3 | 3,479 | 2009 | Aquis. Pilgrim's Pride (EUA) |
| | Marfrig | 1.106,2 | 2,500 | 2010 | Aquis. Keystone Foods (EUA) |
| Grãos | LAR Grãos | 2,6 | 6 | 2005 | Fábrica no Paraguai |
| Subtotal agronegó | cio | 3.938,1 | 6.595 | | |
| | Itautec | 80,2 | 142 | 2007 | Aquisição da Tallard (EUA) |
| | Procable | 8,1 | 19 | 2008 | Internacionalização |
| TICs | Sotfexpert | 0,9 | 1,5 | 2010 | Internacionalização |
| | Bematech | 18 | 30 | 2010 | Aquis. Logic Controls (EUA) |
| | Cipher | 6 | 10 | 2010 | Internacionalização |
| | Cipher | 2,7 | 5 | 2011 | Internacionalização |
| Máquinas e | Comtrafo | 8,3 | 19,5 | 2008 | Internacionalização |
| Equipamentos | WEG | 34,9 | 65,4 | 2010 | Fábrica na Índia |
| Farmacêutica | Eurofarma | 7,5 | 12,5 | 2010 | Aquis. Quesada Pharm. (Arg) |
| Subtotal outros setores | | 166,6 | 304,9 | | |
| Total | | 4.104,7 | 6.899,9 | | |

Fonte: BNDES (2012); Sennes e Mendes (2009); Valor (2011).

A literatura acadêmica sobre os impactos positivos da internacionalização das empresas sobre o desenvolvimento econômico do país de origem dos investimentos enfatiza aspectos como o aumento das exportações intrafirma (IGLESIAS; VEIGA, 2002), o desenvolvimento da cadeia produtiva de fornecedores nacionais (PINTO; ARRUDA, 2011), o acesso a novas tecnologias e conhecimentos (ARBIX, SALERNO, DENEGRI, 2004) e a obtenção de recursos naturais escassos no país de origem (KNOERICH, 2012). Nenhum desses aspectos é facilmente observável no financiamento público à compra de grandes frigoríficos no

exterior. Por um lado, a estratégia de apoio à internacionalização setor de carnes pode estar associada à tentativa de se antecipar a movimentos de concorrentes internacionais e à superação de barreiras fitossanitárias, que historicamente prejudicaram as exportações do setor³⁶. Por outro, entretanto, não está totalmente claro quais seriam os benefícios que o investimento de vastos volumes de recursos na internacionalização desse setor poderia ter sobre o restante do tecido produtivo nacional e sobre o desenvolvimento do país no sentido mais amplo.

6.3 Financiamento às transnacionais brasileiras no mercado doméstico

O apoio do BNDES à internacionalização das empresas brasileiras também ocorre por caminhos indiretos. Apesar do financiamento direto ao IBD ainda ser restrito a poucos setores e empresas, um número significativo das transnacionais brasileiras utilizam os recursos do BNDES para ampliar sua capacidade produtiva no mercado doméstico. Portanto, embora a maioria das transnacionais brasileiras afirme investir no exterior por meio de suas próprias receitas (VALOR, 2011), muitas delas utilizam os recursos do BNDES para seus investimentos domésticos permitindo que uma maior parte de seu faturamento seja liberado para investimentos no exterior.

Observa-se na tabela 6.3 que ao menos 34 – ou 37% das 93 transnacionais brasileiras mapeadas neste trabalho – foram beneficiadas com contratações diretas de empréstimos do BNDES apenas entre 2008 e 2012. Essas contratações somaram R\$ 106 bilhões, valor 158% superior ao total de fluxos de IBDs (emissões menos retornos) e equivalente a 42% de todas as emissões de IBDs no período ³⁷. Desses recursos, 54% destinaram-se a Petrobras e 13,5% a Vale. Entretanto, mesmo se desconsiderarmos os aportes nessas duas empresas, ainda assim o BNDES desembolsou R\$ 33,7 bilhões diretamente no caixa de 32 transnacionais brasileiras para financiar sua expansão produtiva e capacitação tecnológica entre 2008 e 2012.

³⁶ Entrevista realizada por Luiz Caseiro com analista da área internacional do BNDES em 28/03/2012.

³⁷ Os fluxos de IBDs entre 2008 e 2012, segundo o BC, foram de US\$ 18,1 bilhões ou R\$ 41,6 bilhões, enquanto o total de emissões de IBDs foi de US\$ 128,8 bilhões ou R\$ 250,3 bilhões.

Tabela 6.3 – Desembolsos do BNDES para as transnacionais brasileiras entre 2008 e 2012, em milhões de R\$

| Empresa | Setor | Milhões R\$ | Empresa | Setor | Milhões R\$ |
|------------|-------------------|-------------|-------------|-------------------|-------------|
| Petrobras | Petróleo e Gás | 58.111,60 | Natura | Cosméticos | 368,9 |
| Vale | Mineração | 14.297,40 | Positivo | TICs | 347 |
| JBS | Carnes | 4.789,10 | Magnesita | Mineração | 245 |
| Suzano | Papel e Celulose | 4.435,40 | Moura | Autopeças | 182,6 |
| Votorantim | Conglomerado | 4.307,40 | Minerva | Carnes | 181,2 |
| Marfrig | Carnes | 3.956,40 | EMS | Farmacêutica | 136,8 |
| Braskem | Petroquímico | 3.404,50 | Eurofarma | Farmacêutica | 118,3 |
| BRFoods | Alimentos | 2.517,40 | Romi Ind. | Equipamentos Ind. | 108 |
| Klabin | Papel e Celulose | 1.833,10 | And. & Gut. | Conglomerado | 77,6 |
| Gerdau | Aço e autopeças | 1.469,60 | Tigre | Mat. Construção | 55,8 |
| Fibria | Papel e Celulose | 1.371,00 | Lupatech | Equipamentos Ind. | 52,6 |
| Weg | Equipamentos Ind. | 699,8 | Bematech | TICs | 30 |
| Oxiteno | Petroquímica | 688,2 | Odebretch | Conglomerado | 25,8 |
| Duratex | Mat. de Construç. | 658,8 | CI&T | TICs | 22,7 |
| C. Correa | Conglomerado | 452,4 | Cipher | TICs | 15 |
| Totvs | Software | 404,5 | Marisol | Têxtil | 8 |
| Vulcabrás | Calçados | 384,1 | Stefanini | TICs | 6,2 |
| Tupy | Aço e autopeças | 391,7 | Total | | 106.154,0 |

Fonte: Elaboração do autor com base em dados do BNDES.

Na tabela acima, incluem-se apenas as contratações de empréstimos feitas diretamente pelas transnacionais brasileiras para a expansão de sua capacidade produtiva e/ou desenvolvimento de projetos próprios, como, por exemplo, investimentos em P&D. Não estão inclusas as grandes somas de recursos que vão parar nos caixas das transnacionais brasileiras por meio de empréstimos ao poder público para a contratação de seus bens e serviços. Tampouco está incluso o financiamento às exportações, cujo empréstimo é feito ao cliente externo.

Nesse sentido, embora a Embraer não conste na tabela acima, praticamente todas suas operações de exportações – que responderam por 86% de sua receita em 2012³⁸ – são financiadas pelo banco. O mesmo se dá para muitas empresas do setor de bens de capital, como a Romi e de bens intermediários como a Marcopolo. As razões para o apoio do banco nesses casos são as mesmas do aporte para obras de infraestrutura no exterior: devido ao alto custo dos produtos dessas empresas, a disponibilidade de crédito de barato e de longo

³⁸ Fonte: Relatório anual da Embraer, 2012. Fonte: ri.embraer.com.br (Consulta: 26/05/2013)

prazo torna-se um diferencial competitivo de seus produtos no exterior. Entre 1998 e 2012, a Indústrias Romi, Embraer, Marcopolo e Randon tiveram, respectivamente, 328, 271, 154 e 90 operações de exportação financiadas pelo banco. Outras multinacionais brasileiras que também receberam esse financiamento foram WEG, Tramontina, Agrale, Iochpe-Maxion e as empresas de *trading* Cotia e Cisa³⁹.

É possível ter uma melhor ideia do impacto da recente atividade do BNDES na economia brasileira ao acompanharmos a evolução dos seus desembolsos e sua participação na oferta de crédito bancário de longo prazo para as empresas brasileiras (Figuras 6.2 e 6.3).

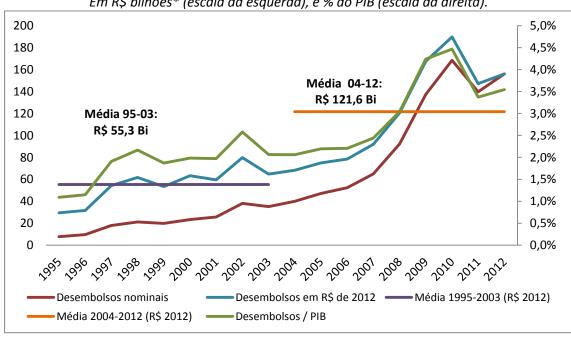


Figura 6.2 – Desembolsos totais do BNDES Em R\$ bilhões* (escala da esquerda), e % do PIB (escala da direita).

Fonte: Elaboração própria, dados do BC e IBGE.

Entre 2004 e 2012, os desembolsos do BNDES foram em média 119% superiores ao do período anterior, em valores corrigidos pela inflação. Entre 2004 e 2006 a elevação dos desembolsos do banco acompanhou o crescimento do PIB brasileiro, que atingiu a significativa marca de 4,26% ao ano. A atuação do banco foi ainda mais destacada entre 2007 e 2010, quando seus desembolsos elevaram-se duas vezes mais rápido do que o PIB,

151

^{*} Para cálculo dos valores em R\$ de 2012 foi utilizado o deflator implícito do PIB.

³⁹ Devido às cláusulas de sigilo contratual, o BNDES não disponibiliza o valor individual das suas operações de apoio às exportações, mas apena a quantidade de projetos financiados por empresa.

passando de 2,21% do PIB em 2006 para 4,47% em 2010, apesar do PIB brasileiro ter crescido em ritmo ainda mais forte no período, média de 4,6% ao ano.

13%
9%
72%

BNDES Caixa Econômica Banco do Brasil Bancos Privados

Figura 6.3 – Crédito bancário de longo prazo (maior ou igual a 3 anos) para as empresas brasileiras, 2011. Em % do total

Fonte: BNDES (2012)

Apesar dos juros dos empréstimos do BNDES serem os menores do sistema bancário no Brasil, eles ainda são muitas vezes superiores às taxas que podem ser obtidas por grandes transnacionais nos mercados centrais. Por um lado, isso explica a crescente busca das transnacionais brasileiras por captações externas. Por outro lado, a elevada participação do BNDES no crédito empresarial de longo prazo no Brasil, é compreendida também função de uma falha de mercado no sistema de crédito bancário brasileiro, deformado por juros altos, elevados *spreads* e pela escassez de financiamento privado de longo-prazo para projetos industriais (DALLA COSTA; SOUZA-SANTOS, 2010).

Nesse contexto, o estado brasileiro também pode utilizar de sua posição oligopolista no suprimento de crédito industrial para intensificar sua parceria com as maiores transnacionais brasileiras e implementar sua agenda de política industrial. Desde 2005, o BNDES e a Petrobras destinaram ao menos R\$ 12,2 bilhões no financiamento de diversas aquisições intrassetoriais, promovendo a concentração de mercado e criação de grandes empresas privadas nos setores de alimentos, calçados, biocombustíveis, farmacêutico, papel e celulose, petroquímico, TICs e Telecomunicações (tabela 6.4).

Nesse processo de concentração setorial, algumas transnacionais brasileiras foram fortemente beneficiadas com a ampliação significativa de sua escala de produção e faturamento, como a BRFoods, Votorantim, Braskem, Totvs e Vulcabrás. Com uma maior escala de produção e uma maior fatia do mercado doméstico, essas empresas tornam-se

mais aptas a se defender da competição estrangeira e a mobilizar recursos para investir no exterior. Nas entrevistas que realizei com os gerentes da BRFoods e da WEG no Reino Unido e na França, a situação financeira de suas matrizes no Brasil foi apontada como uma de suas principais vantagens competitivas no exterior. Graças à solidez de sua posição no mercado doméstico, essas empresas conseguem mobilizar recursos para investimentos com maior rapidez do que os concorrentes locais⁴⁰.

Tabela 6.4 – Financiamento do BNDES e da Petrobras* para a concentração industrial no Brasil, em milhões de R\$

| Setor | Compradora | Comprada | Data | Valor |
|------------------|------------|--------------|--------|--------|
| Carnes | Perdigão | Sadia | mai/09 | 1.100 |
| Carnes | JBS | Bertin | set/09 | 3.900 |
| Calçados | Vulcabrás | Azaléia | jul/07 | 314 |
| Etanol | ETH | Brenco | fev/10 | 300 |
| Farmacêutica | Aché | Biosintética | out/05 | 295 |
| Papel e Celulose | Votorantim | Aracruz | jan/09 | 1.200 |
| Petroquímica | Braskem | Ipiranga | mar/07 | 2.275 |
| Petroquímica | Quattor | Suzano | ago/07 | 2.700 |
| Petroquímica | Braskem | Quattor | jan/10 | 2.500 |
| Software | Totvs | Logocenter | fev/05 | 40 |
| Software | Totvs | Datasul | jul/08 | 405 |
| Telecomunicações | Oi | Brasil Tel. | abr/08 | 2.500 |
| Total | | | | 12.215 |

Fonte: Elaborado pelo autor baseado em informações do jornal Valor Econômico
* A Petrobras financiou as fusões no setor petroquímico.

Quando questionado sobre a estratégia de estímulo à concentração do poder de mercado em torno de algumas empresas privadas, o atual presidente do BNDES, Luciano Coutinho, justificou essa escolha exatamente pelo interesse do governo brasileiro em possibilitar a expansão dessas empresas no cenário internacional:

Valor: O BNDES tem ajudado a consolidar algumas empresas e setores da economia, como os de celulose e telefonia. Está por trás disso a ideia de que o país precisa ter campeãs nacionais?

Luciano Coutinho: 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. [...] Não há aqui um processo artificial de fabricação de empresas. O que há é que empresas que se revelaram altamente competitivas são apoiadas pelo

-

⁴⁰ Entrevistas realizadas por Luiz Caseiro entre março e junho de 2012.

BNDES. Está na política industrial do governo permitir o desenvolvimento de atores globais brasileiros, com escala mundial.
Entrevista ao Jornal Valor Econômico em 22/09/2009.

Dois anos antes dessa declaração do presidente do BNDES, a então Ministra da Casa Civil e atual presidenta da República, Dilma Rousseff, concedeu uma entrevista de teor semelhante ao mesmo jornal:

Valor: Por que o interesse em estimular a criação de grandes companhias?

Dilma: 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 olhar só 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 transformálas em 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.

Entrevista ao Jornal Valor Econômico em 24/09/2007.

A intenção de promover *players globais* por meio da concentração setorial no mercado doméstico foi claramente manifesta pelo governo brasileiro, especialmente entre 2007 e 2010, encontrando consonância na PDP. Como a então ministra Dilma ressaltou, o governo não estatizou nenhuma empresa alcançar esse objetivo. Entretanto, como mencionamos anteriormente, ao financiar a formação de grandes empresas no mercado doméstico, ele muitas vezes se tornou sócio minoritário de tais empresas. Na tabela 6.5 identificamos a participação acionária estatal em transnacionais brasileiras.

A concentração do setor petroquímico, financiada pela Petrobras, é um exemplo paradigmático dessa nova forma de parceria que se estabelece entre Estado e empresas. Entre 2007 e 2010, a estatal brasileira desembolsou R\$ 7,5 bilhões na compra de três das maiores companhias petroquímicas do país (Ipiranga, Suzano e Quattor) e incorporando-as subsequentemente à estrutura organizacional da Braskem. Como resultado desse processo, a Braskem se transformou na maior petroquímica do continente americano e a terceira maior do mundo em volume de produção. A Petrobras, por sua vez, ficou com 36% das

ações da Braskem. Apesar de a Odebrecht ser a controladora da empresa, a Petrobras é sua maior acionista individual e também sua principal fornecedora.

Tabela 6.5 – Participação estatal em transnacionais brasileiras controladas pelo setor privado, 1º trimestre de 2012, Em % de participação.

| Empresa | Setor | BNDES | Petrobras | Informação relevante |
|-----------|--------------------------|--------|-----------|---|
| ALL | Transportes e logísticas | 12,21% | | BNDES é o maior acionista individual |
| Bematech | Hardware & Software | 8,65% | | BNDES financiou aquisições da empresa no exterior. |
| Braskem | Petroquímica | 5,53% | 35,95% | Petrobras participa das decisões operacionais e é o maior acionista individual |
| BRFoods | Alimentos | 1,92% | | BNDES financiou aquisições no mercado doméstico. |
| CNS | Aço | 2,21% | | |
| Embraer | Aeronáutica | 5,37% | | O Estado possui golden share |
| Fibria | Papel e Celulose | 30,45% | | BNDES participa das decisões operacionais além de ser o maior acionista individual |
| Gerdau | Aço e autopeças | 3,44% | | |
| lochpe | Autopeças | 6,77% | | |
| JBS | Carnes | 31,41% | | BNDES participa das decisões operacionais e financiou a consolidação doméstica e a internacionalização. |
| Klabin | Papel e Celulose | 9,58% | | |
| Lupatech | Máquinas & Equip. | 11,34% | | |
| Marfrig | Carnes | 13,89% | | BNDES financiou aquisições no mercado doméstico. |
| Romi Ind. | Máquinas & Equip. | 7,13% | | |
| Suzano | Papel e Celulose | 4,36% | | |
| Totvs | Software | 5,23% | | BNDES financiou aquisições no mercado doméstico. |
| Tupy | Aço e autopeças | 35,76% | | BNDES é o maior acionista individual. |
| Vale | Mineração | 5,34% | | O Estado possui golden share |

Fontes: BM&FBovespa, BNDES e relatórios anuais das empresas.

Adicionalmente, a Petrobras estabeleceu em contrato que um dos objetivos de seus investimentos na Braskem era, entre outros, o de "permitir um processo de internacionalização da empresa por meio da aquisição de ativos petroquímicos no exterior, com o consequente aumento de sua fatia no mercado global⁴¹". Menos de um mês após a incorporação dos ativos da Quattor, em 2010, a Braskem anunciou a aquisição de uma planta da companhia norte-americana Sunoco Chemicals na Pensilvânia por US\$ 350 milhões e novos IBDs de US\$ 2,5 bilhões no polo petroquímico mexicano de Coatzacoalcos. Em comunicado de fato relevante ao mercado, a Braskem informou que a compra da Sunoco faz

⁴¹ Acordo de acionistas, assinado em janeiro de 2010 e disponibilizado no site da Braskem. http://www.braskem-ri.com.br/ (Consultado em 03/03/2012).

parte do processo de internacionalização "que tem o objetivo de posicioná-la entre as cinco maiores e mais competitivas empresas petroquímicas do mundo"⁴². Chama atenção que o objetivo declarado pela Braskem, uma empresa privada, para seu processo de internacionalização em 2010 é idêntico ao objetivo da política industrial vigente entre 2008 e 2011.

6.4 Outras iniciativas governamentais de apoio à internacionalização

Além da significativa ampliação de oferta de crédito público para os investimentos das transnacionais brasileiras, outras iniciativas governamentais também contribuíram para o processo de internacionalização na última década. Embora essas iniciativas tenham sido pouco estruturadas, sua proliferação em diferentes órgãos da burocracia estatal oferece uma sinalização positiva para empresários e indícios de que há um ambiente política e economicamente favorável ao IBD.

Nesse sentido, Shima (2012) chama atenção para um processo de flexibilização das normas regulatórias da Secretaria de Direito Econômico (SDE) e do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), de modo a garantir uma maior convergência em relação aos objetivos da política industrial. O CADE é o órgão responsável por fiscalizar e julgar os casos relativos à defesa da livre concorrência, prevenindo o abuso de poder econômico e tutelando os direitos dos consumidores. A partir do lançamento da PDP, em 2008, o CADE passou a considerar a dimensão do mercado internacional em suas análises a respeito da concentração do poder econômico. Dependendo da exposição do setor à concorrência internacional, o cálculo da concentração de mercado que embasa as decisões técnicas do órgão leva em conta não apenas a participação (*marker-share*) da empresa brasileira no mercado doméstico, mas também no mercado internacional relevante, de acordo com a atuação de seus principais concorrentes. Essa modificação de caráter técnico levou o órgão a aprovar a compra da Brasil Telecom pela Oi e abriu precedentes para outras decisões semelhantes (SHIMA, 2012).

⁻

⁴² Petroquímica Braskem compra Sunoco por US\$ 350 mi, Estado de São Paulo, 01/02/2010.

Apolítica externa brasileira também aparenta caminhar com alguma convergência em relação ao objetivo de promoção da expansão das transnacionais brasileiras. Sennes e Mendes (2009) sustentam que a abertura de representações diplomáticas em muitos países seguiu a lógica dos investimentos das empresas brasileiras no exterior. Os autores citam como exemplo os casos dos investimentos da Petrobras na Tanzânia e na Guiné Equatorial. Em ambos os países, a empresa estatal obteve diretos de exploração de petróleo apenas dois meses após a abertura de embaixadas brasileiras locais.

Reforçando a leitura de um maior alinhamento entre a política externa e a política industrial, o então chanceler brasileiro Celso Amorim afirmou em 2007: "a presença das empresas brasileiras no exterior fortalece as linhas gerais da política externa". Sennes e Mendes (2009) mencionam ainda a importância das viagens diplomáticas dos presidentes brasileiros acompanhadas por líderes empresariais nacionais e representantes de associações industriais, mediando seu contato com empresários e oficiais de governos estrangeiros e, dessa forma, chancelando com o apoio governamental novas oportunidades de negócios. Embora essa prática tenha se inaugurado com o presidente Fernando Henrique (1995-2002), o presidente Lula (2003-2010) foi um entusiasta da estratégia, defendendo-a em discurso oficial: "Uma empresa brasileira no exterior significa a bandeira nacional dentro de outro país".44.

Outra instituição de finalidade pública que incluiu o apoio à internacionalização em seus objetivos foi a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), ligada ao Ministério do Desenvolvimento (MDIC). Essa inclusão foi feita em 2007 e suas iniciativas destinam-se às pequenas e médias empresas, contemplando a promoção de marcas brasileiras, ações de inteligência comercial e o apoio logístico à instalação no exterior⁴⁵. A promoção das marcas brasileiras é conduzida por meio da organização de missões empresariais e de feiras internacionais para exposição dos produtos de empresas brasileiras e o estabelecimento vínculos com potenciais clientes locais. A inteligência comercial inclui serviços de consultoria de mercado e o estudo, sistematização e compartilhamento das experiências de outras empresas em ambiente internacional. Todavia, a principal iniciativa

-

⁴³ Entrevista ao jornal Valor Econômico, em 03/12/2007.

⁴⁴ "Porque estamos atrás deles" Revista Época Negócios 18/09/2008.

⁴⁵ Informações obtidas na entrevista com Alessandro Teixeira, ex-presidente da APEX; publicada na "Revista Presença Internacional do Brasil", Dez 2009/Jan 2010.

da APEX é o suporte logístico à instalação no exterior. A agência conta com nove "centros de negócios" localizados em Miami, São Francisco, Bogotá, Havana, Luanda, Bruxelas, Moscou, Dubai e Pequim, que alugam escritórios para mais de 150 empresas brasileiras. Além de facilitarem a primeira fixação no mercado externo, esses centros fornecem apoio jurídico, comercial e logístico para a expatriação e contratação de funcionários, a formação de vínculos com fornecedores, prestadores de serviços e clientes, criando um ambiente propício para difusão de informações relevantes às estratégias empresariais (GRATÃO, 2012).

A expansão internacional de empresas estatais como Petrobras, Banco do Brasil, BNDES, Embrapa e Eletrobras também foi encorajada pelo governo na última década. Embora a Petrobras tenha, a partir de 2011, alienado ativos no exterior para se concentrar nos investimentos demandados pela exploração no pré-sal da costa brasileira, a empresa teve um significativo aumento de seus investimentos tanto no mercado doméstico quanto no exterior após o ano 2000. Atualmente opera em 27 países em todos os continentes do mundo (VALOR, 2011). Adicionalmente, a Petrobras contribui para a internacionalização de firmas brasileiras de serviços de engenharia e de bens de capital, como Odebrecht e WEG, ao contratar seus serviços e produtos no exterior⁴⁶.

Na última década, o Banco do Brasil (BB) foi outra estatal que retomou a sua trajetória de internacionalização, após congelá-la nos anos 90 (DALLA COSTA; SOUZA-SANTOS, 2011). Em 2009, o então Presidente da República cobrou, em discurso público, uma estratégia de internacionalização mais agressiva do banco, lembrando que a crise econômica internacional oferecia às empresas brasileiras uma oportunidade única de expansão externa: "O Banco do Brasil precisa virar o banco mais importante da geografia política do nosso continente"⁴⁷. Nesse mesmo ano, o banco público abriu capital na Bolsa de Nova Iorque e comprou o Banco da Patagônia, na Argentina por US\$ 480 milhões. Dois anos após, adquiriu um pequeno banco nos Estados Unidos (EuroBank) por US\$ 6 milhões e firmou uma parceria com o banco português Espírito Santo para expandir suas operações na África (DALLA COSTA; SOUZA-SANTOS, 2011).

-

⁴⁶ Conforme revelado nas entrevistas realizadas com executivos da Petrobras e da WEG no Reino Unido.

⁴⁷ Lula cobra internacionalização do BB e sugere novas aquisições de bancos. O Globo - 21/07/2009.

O BB também apoia a internacionalização por meio da transferência de recursos, da busca por parceiros comerciais e da estruturação das operações financeiras internacionais de muitas grandes empresas brasileiras (SENNES; MENDES, 2009). Na crise de 2009, teve um papel fundamental para evitar uma recessão ainda maior, garantindo a liquidez da economia brasileira por meio da ampliação da oferta de crédito como um todo e especialmente para bancos e grandes empresas de capital privado que enfrentavam dificuldades financeiras⁴⁸. Mais do que um banco público, o BB é também um banco comercial que enfrenta a concorrência de bancos internacionais na atração de clientes cada vez mais globalizados. Desse modo, a internacionalização torna-se uma questão chave para o BB conquistar novos clientes e manter os antigos clientes que se internacionalizaram⁴⁹.

Embora o governo brasileiro tenha adotado medidas para promover a internacionalização de outras estatais como o BNDES, da Embrapa e da Eletrobras, estas têm encontrado dificuldades para projetarem-se no exterior, superando sua inércia institucional. Em 2009, o BNDES inaugurou uma subsidiária em Londres e um escritório no Uruguai com o propósito específico de apoiar a internacionalização das empresas brasileiras. Todavia, essas unidades ainda não realizaram nenhuma operação em virtude de limitações do estatuto do banco que dificultam a captação no mercado externo e tornam mais caros os empréstimos em moeda estrangeira, impossibilitando a adoção de juros pré-fixados, como é praxe da instituição no país⁵⁰.

A Embrapa, por sua vez, já possuía destacada atuação internacional em projetos de cooperação tecnológica com países da América Latina e da África – intermediados pela Agência Brasileira de Cooperação (ABC), subordinada ao MRE. Esses projetos se intensificaram principalmente a partir de 2003 (Lima, 2012). A empresa pública também buscava internacionalização de seus pesquisadores e a troca de conhecimentos com os principais centros de pesquisa em agricultura do mundo por meio da instalação de laboratórios virtuais no exterior (Labex). Entretanto, ela era impedida legalmente de se internacionalizar de forma autônoma, e os Labex eram uma forma de contornar tal situação através de convênios com centros de pesquisa estrangeiros que sediavam suas atividades

⁴⁸ Na crise, BB colocou R\$ 6,7 bi para socorrer bancos e Sadia. Valor Econômico - 24/11/2009

⁴⁹ Informação revelada em entrevista com executivo da subsidiária londrina do Banco do Brasil, 04/2012

⁵⁰ Informação revelada em entrevista com executivo da subsidiária londrina do BNDES, 03/2012.

(FUCK; BONACELLI, 2010). Os Labex são de inauguração recente, localizando-se nos Estados Unidos (1998), França (2002), Holanda (2006), Reino Unido (2009), Coréia do Sul (2009) e China (2011). Apenas outubro de 2010, a Embrapa foi autorizada a abrir escritórios próprios e a contratar pesquisadores no exterior⁵¹. Visando implementar essa nova estratégia, a empresa anunciou, em abril de 2012, a criação da Embrapa Internacional, com sede nos Estados Unidos. Entretanto, em outubro do mesmo ano a iniciativa foi abortada e o presidente da Embrapa exonerado em função de críticas de seu conselho de administração à criação da subsidiária norte-americana⁵².

Por último, cabe ressaltar que se por um lado o estado brasileiro possui participação acionária em algumas empresas transnacionais, por outro lado a rede de conexões políticas entre os executivos das grandes transnacionais brasileiras e a burocracia federal também se tornou crescentemente complexa no sentido inverso. O governo Lula (2003-2010) adotou diversas medidas para estreitar os laços entre o governo e a elite industrial do país. Executivos de grandes empresas brasileiras foram convidados a participar das novas agências e conselhos consultivos criados pelo governo para atuar na formulação de políticas industriais, como a Agência Brasileira para o Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o Conselho Nacional para o Desenvolvimento Industrial (CNDI) (ARBIX; MARTIN, 2010). O CNDI é atualmente um dos responsáveis pela formulação da política industrial e, entre seus 28 membros, conta com sete executivos de empresas transnacionais brasileiras — Embraer, WEG, Odebrecht, Coteminas, Suzano, Positivo e DHB (MDIC, 2011).

Além do apoio financeiro direto e indireto para as transnacionais brasileiras, as iniciativas de diversas agências estatais e paraestatais, bem como as declarações supracitadas de autoridades públicas, indicam que a internacionalização se tornou um objetivo de Estado. Isso contribuiu para criar um ambiente político-econômico mais favorável aos IBDs. Nesse sentido, Amsden (2009b) sustenta que a existência de uma sinalização clara do governo em apoio a determinado projeto político pode ser um direcionador poderoso dos investimentos privados, na medida em que os empreendedores percebem tais sinais enquanto um indicativo de que contarão com o apoio público na ocorrência de quaisquer infortúnios.

-

⁵¹ Embrapa inicia processo de internacionalização. Istoé Dinheiro 23/09/2010.

⁵² Presidente da Embrapa se demite por críticas à internacionalização. O Estado de S.Paulo. 02/10/2010.

6.5 Uma nova parceria entre Estado e elites empresariais? Méritos, contradições, descontinuidades e desafios do apoio público à internacionalização

Alguns autores procuraram investigar comparativamente por que alguns países de industrialização tardia obtêm mais sucesso do que outros em suas estratégias de desenvolvimento (SKOCPOL, 1999; EVANS, 2004; RODRIK, 2004; AMSDEN, 2009b). Todos esses trabalhos enfatizam o poder de agência do Estado nos processos de transformação das estruturas produtivas de países diversos. Skocpol (1999) faz uma distinção entre duas dimensões complementares da análise da agência estatal: a de sua "autonomia" e de suas "capacidades". A autonomia seria conferida pela possibilidade de definir objetivos que não são um simples reflexo das demandas que emergem da sociedade. As capacidades referemse ao poder do Estado para implementar tais objetivos diante de interesses conflitivos de poderosos grupos sociais e de circunstâncias econômicas adversas.

Partindo de uma concepção semelhante, Evans (2004) compara as trajetórias de desenvolvimento da indústria de informática no Brasil, Índia, Coréia, Japão e Taiwan entre as décadas de 70 e 80, concluindo que os três países do Leste Asiático conseguiram transitar para estruturas produtivas mais sofisticadas em relação a Brasil e Índia. Para o autor, isso ocorreu em virtude dos distintos tipos de parcerias que foram estabelecidas entre seus estados e suas elites empresariais. Nos países que alcançaram maior êxito, Evans identifica que o Estado teve mais autonomia para fazer exigências à iniciativa privada, no sentido de atribuir-lhe novos papéis, ao mesmo tempo em que teve capacidade para trabalhar mais próximo a ela, por meio de canais institucionalizados de negociação e fiscalização. No caso brasileiro, alternaram-se períodos nos quais: "projetos conjuntos foram possíveis em determinados setores, mas degeneram-se ou em clientelismo ou em autonomia isolada em outros setores ou períodos" (p.94).

"Clientelismo" e "autonomia isolada" seriam, segundo Evans (2004), duas formas opostas da relação entre Estado e empresas privadas que prejudicariam as estratégias de desenvolvimento. Na primeira, a iniciativa privada captura as estruturas burocráticas do Estado e utiliza-as apenas para a maximização de seus interesses individuais. Na segunda, o Estado é autônomo, porém suas políticas são ineficientes na medida em que se encontram afastadas das possibilidades reais de transformação da sociedade e dos interesses dos

demais atores sociais. O desafio, portanto, seria estabelecer um caminho do meio, o equilíbrio entre autonomia do Estado e parceria com a iniciativa privada. Buscando sistematizar as experiências bem sucedidas nesse sentido, Evans (2004) aponta quatro dimensões que estão presentes nas alianças estabelecidas entre os estados do leste asiático e suas elites empresariais:

- (1) Fortes estruturas burocráticas, capazes de definir políticas eficazes e refratar o lobby de grupos privados (p.92).
- (2) Coerência burocrática. Apenas a força da burocracia não garantiria um compromisso automático com as estratégias de desenvolvimento. Nesse ponto, Evans (2004) chama atenção para o papel das convicções ideológicas e das redes de relações informais como geradoras de um "espírito de corpo" na burocracia (p.95), capaz de dar coerência às políticas públicas.
- (3) Capacidade de levar em conta os interesses da iniciativa privada no processo de elaboração e implementação das políticas: "o conceito de parceria implica um grupo concreto de conexões que ligam o Estado íntima e agressivamente a grupos sociais particulares, com os quais o Estado compartilha projetos conjuntos de transformação" (p.93).
- (4) Capacidade burocrática para exigir contrapartidas. Para conciliar autonomia e parceria é necessário que o Estado crie mecanismos concretos de controle que minimizem o risco da captura de setores da burocracia ou de instrumentos de política pública por grupos privados. Desse modo, o Estado precisa garantir a existência de retornos sociais ao investimento público por meio da definição de metas e de contrapartidas privadas ao apoio público (p.87 e 91).

No caso da iniciativa do governo brasileiro em apoiar a internacionalização das empresas, é curioso observar que apesar da mudança no estatuto do BNDES que permitiu o financiamento dos IBDs ter ocorrido em outubro de 2002, esse mecanismo foi utilizado pela primeira vez apenas em setembro de 2005. Essa postergação de três anos não ocorreu em virtude de uma inércia típica aos processos burocráticos. Entre o inicio de 2003 e o final de 2004, a presidência do banco foi ocupada pelo economista desenvolvimentista Carlos Lessa, cuja gestão foi fonte de atritos com outros órgãos públicos, inclusive o próprio MDIC ao qual

o BNDES é vinculado, e com algumas grandes empresas brasileiras que o criticavam pela lentidão na liberação de recursos⁵³.

Ao desocupar o posto, Lessa concedeu declarações esclarecedoras a respeito da não utilização do mecanismo de apoio à internacionalização durante sua gestão: "O BNDES precisa estar a serviço da estrutura produtiva do País, da inclusão social, e não da multinacionalização das empresas brasileiras ⁵⁴". Esse discurso entrava em conflito com o realizado pelo Ministro do Desenvolvimento, Luís Furlan, dois meses antes: "A meta do governo é chegar ao fim do mandato com pelo menos 10 empresas transnacionais brasileiras em operação" ⁵⁵.

O apoio do BNDES ao IBD só emplacou após a saída de Lessa, em 2005, e elevou-se significativamente com a condução dos economistas Luciano Coutinho e João Carlos Ferraz, respectivamente, à presidência e vice-presidência da instituição em abril de 2007. Há ao menos duas décadas, quando lideraram um amplo estudo sobre a competitividade da indústria brasileira (COUTINHO; FERRAZ, 1993) Coutinho e Ferraz são enfáticos defensores da formação de grandes grupos empresariais nacionais com a com a capacidade de atuação no exterior.

Entretanto, exceção feita ao apoio para a atuação das empresas de serviços de engenharia no exterior, os financiamentos do banco para os IBDs duraram apenas até 2010 (ver tabelas 6.3 e 6.4, p. 171). Entre 2007 e 2010, os desembolsos para os IBDs somaram R\$ 8,8 bilhões (média de R\$ 2,2 bilhões por ano). Essa quantia foi distribuída entre ao menos doze operações que identificáveis. Em 2011, entretanto, apenas um projeto de IBD foi contemplado com aporte do banco, no valor significativamente inferior de R\$ 6 milhões. Nenhum projeto de IBD foi financiado nos dois anos subsequentes. O financiamento às polêmicas operações de fusões intrassetoriais também cessou. Em abril de 2013, Coutinho concedeu uma entrevista afirmando que a "promoção da competitividade de grandes empresas de expressão internacional é uma agenda que foi concluída":

A promoção da competitividade de grandes empresas de expressão internacional é uma agenda que foi concluída. É uma política que tinha

_

⁵³ Reunião em Brasília traz à tona novos atritos entre Furlan e Lessa, Jornal Valor Econômico, 02/09/2004.

⁵⁴ Conexão Política Jornal do Comércio do Rio Grande do Sul, 09/02/2005.

⁵⁵ Entrevistas ao jornal Valor Econômico em 09/12/2004.

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 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, a BNDESPar tem se concentrado no fomento a novas empresas em setores intensivos em inovação tecnológica. [...]

Entrevista ao jornal Estado de São Paulo, 22/04/2013⁵⁶.

O mapeamento que realizamos das atividades das transnacionais brasileiras no capítulo 3 deixa dúvidas a respeito da constatação de Coutinho que o país não teria condições para projetar internacionalmente empresas em setores mais intensivos em tecnologia. A significativa presença internacional de empresas industriais de alta ou média-alta intensidade tecnológica como a Embraer, WEG, Marcopolo, Metalfrio, Sabó, Iochpe-Maxion e Stefanini, que estão entre as principais fabricantes mundiais de seus respectivos setores, revela que o país ainda poderia avançar nesse sentido.

O fato é que a partir de 2011 ocorreu uma mudança de prioridades no que diz respeito ao apoio à internacionalização na política industrial brasileira. A PDP (2008-2011) previa o apoio à internacionalização em setores nos quais o país já possuía grandes empresas e elevada competitividade. Em agosto de 2011, o governo brasileiro lançou uma nova política industrial intitulada "Plano Brasil Maior (PBM)", com vigência até 2014. Nela, o apoio à internacionalização é previsto para todos os setores "visando a ampliação de mercados e o acesso a novas tecnologias" (MDIC, 2011). Por um lado, a ênfase do novo documento de política industrial no acesso a novas tecnologias por meio dos IBDs constitui um avanço em relação à política anterior, na medida em que encontra maior consonância com os potenciais benefícios da internacionalização previstos pela literatura (cf. KNOERICH, 2012). Por outro lado, entretanto, há um retrocesso na medida em que não são especificados quais setores ou cadeias produtivas serão privilegiados pela nova política, quais serão suas metas específicas ou quais instrumentos de política industrial serão adotados. Cabe ainda salientar que nenhum projeto de internacionalização de empresa brasileira de capital privado foi

⁵⁶ BNDES decide abandonar a política de criação de 'campeãs nacionais'. Estado de São Paulo, 22/04/2013

diretamente apoiado pelo governo no primeiro ano e meio da vigência da nova política – exceção novamente feita aos financiamentos às construtoras na América Latina e África.

O apoio à internacionalização das empresas brasileiras encontrou seu auge entre 2007 e 2010, período no qual ações de diversos órgãos públicos e declarações de autoridades do governo federal manifestaram a existência de uma coerência burocrática e capacidade de ação em relação a ela. Entretanto, a observação da trajetória do apoio público à internacionalização das empresas brasileiras no longo prazo, de 2002 a 2012 revela que essa coerência burocrática é ainda frágil, na medida em que persistem resistências internas ao próprio governo e há uma descontinuidade na utilização dos instrumentos desenvolvidos para tal fim. Essa descontinuidade também pode ser observada na longa trajetória de internacionalização da Petrobrás. Após iniciar sua internacionalização na década de 70, a estatal retraiu suas atividades externas na década 90, retomando-as no início dos anos 2000, para novamente reduzir seus investimentos no exterior após a descoberta do pré-sal.

Outras iniciativas importantes de apoio aos IBDs que o governo brasileiro não conseguiu avançar de maneira suficiente foram os acordos bilaterais para proteção de investimentos (Bilateral Investment Treaties – BITs) e os acordos para evitar a dupla tributação (Double Taxation Treaties – DTTs). Os BITs conferem maior segurança às transnacionais ao prever compensações para o caso de ações governamentais afetarem de forma adversa os contratos existentes e seus planos de investimento. Os DTTs, por sua vez, visam garantir a isonomia de condições para o investimento externo e doméstico ao impedir que as subsidiárias das transnacionais tenham seus lucros tributados duas vezes em países distintos (UNCTAD, 2006).

Segundo a Receita Federal, o Brasil possui atualmente acordos para evitar a dupla taxação com 29 países. Embora a maior parte das principais localidades receptoras dos IBDs esteja contemplada por esses acordos, três importantes destinos para as transnacionais brasileiras estão fora dessa lista: Estados Unidos, Alemanha e Reino Unido⁵⁷. A situação dos BITs é mais complexa e revela novamente a dificuldade na consolidação de uma política coesa de apoio

⁻

⁵⁷ Os países com os quais o Brasil possui DDTs em vigor incluem: África do Sul, Argentina, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, China, Coréia, Dinamarca, Equador, Espanha, Filipinas, Finlândia, França, Hungria, Índia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, México, Noruega, Países Baixos, Peru, Portugal, República Eslovaca, República Tcheca, Suécia e Ucrânia.

aos IBDs. Segundo Sennes e Mendes (2009), o Brasil assinou 15 BITs ao longo dos anos 90, mas nenhum deles entrou em vigor. Em 2003, esses acordos foram retirados da pauta de votações do Congresso sob o argumento de que representavam uma ameaça à soberania nacional (SENNES; MENDES, 2009, p.164). A título de comparação, em 2010 a China possuía DTTs com 89 países e BITs com 114 (LUO *et al.* 2010).

A análise acima revela que embora os governos brasileiros, ao longo dos últimos 10 anos, tenham se esforçado para estabelecer uma parceria mais sólida com a elite empresarial do país, eles não foram bem sucedidos na criação uma política industrial coerente e de longo prazo para apoiar a internacionalização das empresas brasileiras. A implementação das políticas industriais recentes foi também incapaz de articular os instrumentos de apoio à internacionalização aos seus objetivos centrais de aumentar a atividade inovadora da economia e de estimular a transformação do tecido industrial nacional. Isso poderia ser feito, por exemplo, por meio do estímulo à internacionalização de empresas mais intensivas em tecnologia, à aquisição de empresas de base tecnológica no exterior, ou à diversificação setorial das transnacionais dos setores tradicionais que receberam apoio público para atividades mais modernas. Essas estratégias foram adotadas com sucesso pelos governos do Japão e da Coréia do Sul nas décadas de 80 e 90 (AMSDEM, 2009a) e mais recentemente pela China (MASIERO; CASEIRO, 2012).

Entretanto, um ponto fundamental da análise realizada nesse capítulo foi demonstrar que apesar das dificuldades do governo para emplacar uma política industrial coesa e de longo prazo para apoiar a internacionalização das empresas brasileiras, não restam dúvidas que os instrumentos implementados com esse fim contribuíram para o crescimento dos IBDs na última década. A tabela 6.6 mostra o impacto dos dois instrumentos de financiamento aos IBDs privados. Observa-se que, entre 2005 e 2012, o BNDES financiou diretamente 6,5% de toda emissão de IBDs. Esse percentual cresceu para 7,3% no período entre 2007 e 2010, período no qual ocorreu a concomitante elevação dos IBDs. Quando consideramos os IBDs líquidos (ou fluxos totais), o percentual do financiamento do BNDES chega a 20,2% e 25,4% para os períodos 2005-2012 e 2007-2010, respectivamente⁵⁸.

-

⁵⁸ Ver legenda da tabela para definições conceituais dos fluxos e emissões.

Tabela 6.6 – Importância da atuação do BNDES para os IBDs, 2005-2012

Em R\$ bilhões* e %

| Período | Crédito público ao IBD privado (R\$ Milhões)** | Crédito público ao IBD privado / IBD líquido (%)*** | Crédito público ao IBD privado / emissões de IBD (%)**** | |
|-----------|---|---|--|--|
| 2005-2012 | 24.365,6 | 20,2% | 6,5% | |
| 2007-2010 | 15.692,9 | 25,4% | 7,3% | |

Fonte: Elaboração própria, dados do BNDES e BC.

Adicionalmente, entre as 93 empresas com IBDs em 2012 mapeadas no capítulo 4, ao menos 57 (61%) receberam alguma forma de financiamento do BNDES ou da Petrobras para expansão da capacidade produtiva entre 2008 e 2012. O financiamento público identificável desse período às transnacionais brasileiras, no mercado interno e externo, chega à R\$ 129 bilhões, valor equivalente a toda emissão de IBDs entre 2008 e 2012.

A importância da atuação do estado brasileiro na recente expansão do IBD, a despeito de todas as limitações existentes nos instrumentos adotados, revela que muito ainda pode ser feito. Em que pesem as dificuldades competitivas que a indústria e a economia brasileira enfrentam, o Brasil é um dos países emergentes que possui um parque produtivo mais diversificado e as condições externas ainda lhe são relativamente favoráveis se comparadas a outros períodos de sua história e àquelas vividas atualmente por muitos outros países emergentes e desenvolvidos. Nesse sentido, a atual conjuntura oferece oportunidades para a adoção de uma política de estímulo à internacionalização de longo prazo, que seja solidária aos demais objetivos da política industrial brasileira e ao desenvolvimento socioeconômico do país.

O estudo comparado de experiências internacionais pode ajudar no planejamento de novas estratégias de inserção externa. O apoio à internacionalização das empresas foi realizado pelo governo dos Estados Unidos e de outros países desenvolvidos no pós-guerra (GILPIN,

^{*} A conversão dos fluxos de IBDs de US\$ para R\$ foi realizada como base na taxa de câmbio média de cada ano, em virtude dos dados disponibilizados para o apoio direto ao IBD estarem em R\$.

^{**} Na categoria crédito público ao IBD privado estão incluídos os financiamentos do BNDES para o setor de serviços de engenharia no exterior (Figura 7.1) e os financiamentos diretos para os projetos de IBDs (Tabela 7.1).

^{***} O IBD líquido, ou fluxo de IBDs, é obtido tomando-se a emissão de IBD pelas matrizes brasileiras para as subsidiárias no exterior, menos o retorno de IBD das subsidiárias no exterior para as matrizes brasileiras.

^{****} As emissões de IBD incluem apenas o IBD emitido pelas matrizes brasileiras, sem computar o retorno de investimentos pelas subsidiárias no exterior.

1975) e mais recentemente tem sido adotado por diversos outros países emergentes (UNCTAD, 2006). A China, em especial, tem obtido maior êxito na integração do estímulo à internacionalização de suas empresas aos demais objetivos de sua política industrial. Nesse sentido, Masiero e Caseiro (2012) notam que enquanto há similaridades entre os objetivos centrais das políticas industriais brasileira e chinesa – no que diz respeito à ampliação da atividade inovadora das empresas e ao desenvolvimento de setores mais intensivos em tecnologia – suas políticas de apoio à internacionalização têm objetivos opostos. Enquanto a política industrial brasileira visou, em curto prazo, a construção de empresas transnacionais que adquiriram no exterior os mesmos recursos que o país já possuía em abundância, a política industrial chinesa tem procurado há mais de uma década estimular a internacionalização de empresas que buscam no exterior os recursos que são escassos em seu país e são essenciais para a contínua transformação de sua estrutura produtiva, em especial tecnologia, marcas globais e alguns recursos naturais específicos.

CAPÍTULO 7 – CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

7.1 Principais conclusões

O recente processo de internacionalização das empresas brasileiras, objeto de pesquisa desta dissertação, tem consequências para diversos setores da sociedade brasileira e dos países que recebem seus investimentos. Por um lado, afeta a estrutura organizacional das empresas, amplia suas oportunidades de exportação e seu acesso a recursos tangíveis e intangíveis localizados em diferentes partes do globo, transformando as características de seu portfólio de produtos e de seus processos produtivos e suas estratégias de inovação. Por outro lado, na medida em que cria novos canais de transmissão entre o Brasil e o restante do mundo para o capital financeiro, para o fluxo de trabalhadores, para as modernas tecnologias e para as mais diversas práticas gerenciais, a internacionalização gera impactos sobre todo o tecido industrial brasileiro, o mercado de trabalho, e a sociedade de maneira geral.

Ao afetar diferentes esferas da sociedade, a expansão internacional das empresas brasileiras também gera implicações para os diversos campos de produção do conhecimento. Entretanto, a maioria dos trabalhos acadêmicos sobre o tema origina-se nas escolas de administração de empresas. Essa literatura enfatiza apenas uma das dimensões do fenômeno: seus efeitos sobre a própria gestão das empresas e a organização empresarial de modo geral. Sem desmerecer a relevância de tais trabalhos, porém apontando seus vieses e limitações, procuramos avançar na investigação da internacionalização das empresas brasileiras por meio de uma abordagem transdisciplinar, de forma a articular variados aspectos de sua realidade. Nessa análise, mantivemos simultaneamente o diálogo constante com a literatura acadêmica de diversas áreas do conhecimento e uma orientação voltada para a elaboração de políticas públicas que procurem maximizar os impactos positivos desse processo para o país.

A estratégia de pesquisa adotada permitiu avançar em questões deixadas em aberto pela literatura. Na primeira etapa da pesquisa investigamos a evolução da dispersão geográfica das transnacionais brasileiras ao longo dos últimos 18 anos, sua diversidade setorial e as

relações existentes entre as atividades das empresas e a escolhas de seus mercados de destino. Para tanto, foi construído um banco de dados com informações de 148 empresas brasileiras que possuíam projetos de IBDs em dois momentos históricos, 1994 e 2012, mapeando suas operações no exterior e rastreando suas trajetórias organizacionais. Embora não seja possível tirar conclusões a respeito de todas as transnacionais brasileiras, em virtude da diversidade do movimento e da inescrutabilidade das informações a respeito de todo seu universo, o levantamento realizado é mais completo do que o de pesquisas anteriores, possibilitando o estudo das estratégias internacionais de parcela mais ampla da elite empresarial do país.

O tratamento e a análise dos dados coletados permitiu a obtenção de respostas para nossas perguntas de pesquisa que divergem daquelas que são usualmente apresentadas pela literatura. No que diz respeito à diversidade setorial do movimento de expansão internacional, verificou-se que a internacionalização é uma estratégia adotada por empresas de diversos setores, não se restringindo aos produtores de commodities, ou a setores de baixo valor agregado, como sustentam os estudos que se limitam à análise de um pequeno número de trajetórias empresariais. Embora algumas das maiores transnacionais brasileiras encontrem-se ligadas à produção de commodities, isso não significa que o movimento de internacionalização encontre-se confinado a esses setores ou a atividades de baixo valor agregado. Identificamos empresas brasileiras dos mais diversos setores - inclusive alguns intensivos em conhecimento, como aeronáutica, máquinas e equipamentos, autopeças, tecnologias da informação e comunicação (TICs), química e petroquímica, fármacos e cosméticos – que instalaram unidades no exterior como uma estratégia competitiva de longo prazo. Algumas dessas empresas estão inclusive entre os maiores players do mundo em seus ramos como a Embraer, Marcopolo, WEG, Braskem, Fitesa e Stefanini.

Quanto à localização dos IBDs, a perspectiva dominante no Brasil adota o referencial teórico do modelo de Uppsala, pressupondo o gradualismo geográfico da internacionalização e uma consequente tendência das transnacionais brasileiras em concentrar seus investimentos na América do Sul em virtude de uma maior proximidade cultural e geográfica com os países da região. Em contraposição a esse diagnóstico, nossos dados revelaram que as empresas brasileiras não iniciam sua internacionalização necessariamente de uma forma gradual,

passando primeiro pela América do Sul, ou tem esse como seu principal mercado externo. Em todos os mapeamentos realizados – para o ano de 1994, de 2012 e para o primeiro projeto de IBD – evidenciou-se que os Estados Unidos são o país que conta com a presença de operações externas de um maior número de transnacionais brasileiras. A despeito da relevância da América do Sul e Central, a Europa e mais recentemente a Ásia e a África, são destinos dos projetos de IBDs de um número expressivo das transnacionais brasileiras.

A importância das análises da dispersão geográfica e da diversidade setorial das transnacionais brasileiras, para além da teoria, reside também em seu possível impacto para a formulação de políticas públicas. Em primeiro lugar, a diversidade desse movimento implica que ele possui consequências mais amplas para o tecido produtivo nacional do que costumeiramente se supõe. Em segundo lugar, ao reconhecer que os objetivos estratégicos das transnacionais brasileiras e seu potencial de expansão são mais diversos e heterogêneos do que frequentemente se estima, abrem-se possibilidades para a elaboração e a implementação de políticas públicas visando o estímulo da internacionalização de forma mais alinhada às especificidades dos diferentes setores e cadeias produtivas.

Buscando avançar nesse sentido, nosso estudo também analisou a evolução da alocação dos IBDs nos diferentes mercados do globo e como esse processo ocorreu em diversos setores de atividade econômica. Grande parte dos estudos de gestão empresarial pressupõe a existência de uma estratégia de internacionalização comum às empresas brasileiras dos mais diversos setores, independente do período histórico. Ao desagregar nossos dados por setor de atividade econômica, verificamos que as empresas de setores mais intensivos em tecnologia demonstram uma maior predisposição para investir nos mercados de industrialização avançada e, mais recentemente, nos mercados de rápida industrialização da Ásia. Isso evidencia, por sua vez, que a escolha do local de realização dos IBDs não é pautada exclusivamente por uma lógica de aversão ao risco tal como prevê o modelo de Uppsala. A tendência das empresas mais intensivas em tecnologia em buscar os maiores e mais competitivos mercados do globo é também um indicativo da complementaridade existente entre suas estratégias de internacionalização e de inovação, corroborada tanto por dados secundários quanto pelas entrevistas que realizamos com empresários e diretores das transnacionais brasileiras. A relação de mão dupla entre o

investimento em inovação e na internacionalização fora parcialmente prevista pelos modelos de Dunning (1995; 2001) e de Mathews (2002).

A periodização das estratégias de internacionalização das empresas brasileiras levou à constatação de uma alta sensibilidade de suas trajetórias empresariais em relação às transformações da geografia produtiva global e às condições macroeconômicas e políticas do Brasil. A perspectiva da gestão empresarial confere excessiva importância aos aspectos internos às organizações empresariais, desprezando a influência de fatores externos na definição das estratégias de internacionalização. Embora as características peculiares a cada organização expliquem por que algumas empresas obtém sucesso no exterior enquanto outras fracassam, elas não permitem compreender por que parte significativa da elite empresarial brasileira passou a adotar com relativo sucesso, e em maior intensidade do que no passado, estratégias de expansão internacional. A investigação dos determinantes externos da internacionalização das empresas brasileiras foi o objeto da segunda parte de nossa pesquisa.

Por um lado, verificamos que a ascensão da presença de empresas brasileiras na Ásia, assim como a desaceleração de sua expansão para a Europa, ocorre concomitantemente à inversão do papel que essas duas regiões ocupam nas dinâmicas das redes globais de produção e no crescimento da economia internacional. Portanto, se até o início da década de 90 as transnacionais brasileiras concentravam a maior parte de seus IBDs no hemisfério ocidental, isso ocorreu muito mais em virtude de uma determinada configuração histórica das oportunidades de negócios e de aprendizado tecnológico do que de uma suposta proximidade cultural e geográfica. Entre 1994 e 2012, o país que recebeu os projetos de IBD de um maior número de empresas foi a China. Nesses dezoito anos, ao menos 32 empresas brasileiras inauguraram unidades no país, número que representa mais de um terço das transnacionais identificadas em 2012. Índia, Japão e o sudeste asiático também se tornaram destinos relevantes. O rápido crescimento da presença de empresas brasileiras com IBDs no leste asiático evidencia uma vez mais a estratégia de parte importante da elite empresarial brasileira em almejar os maiores e mais dinâmicos mercados.

Por outro lado, o acompanhamento da trajetória de 148 transnacionais brasileiras revelou que elas não foram lineares ou graduais. Dentre as 95 empresas mapeadas que operavam

projetos de IBDs em 1994, 55 (57,9%) tiveram sua expansão internacional interrompida e 40 (42,1%) mantiveram uma trajetória de internacionalização duradoura até 2012, sendo que 35 destas (87,5%) ampliaram ou diversificaram sua presença internacional. O levantamento das operações de 93 transnacionais brasileiras em 2012, por sua, vez identificou que ao menos outras 53 empresas que iniciaram seus projetos de IBD nas últimas duas décadas. Apesar do número de transnacionais mapeadas em 1994 ser marginalmente superior ao de 2012, a amplitude geográfica e o volume dos investimentos no período recente são muito mais elevados do que no início da década de 90. Esse duplo movimento de concentração do poder de mercado e de intensificação da internacionalização evidencia a ocorrência de uma vigorosa seleção e evolução competitiva entre a elite empresarial brasileira desde a abertura e estabilização da economia até os dias atuais.

A contextualização histórica da internacionalização das empresas brasileiras revelou que suas raízes encontram-se na década de 70, quando o tecido produtivo do país viveu uma fase de rápidas transformações alavancadas por políticas industriais estruturantes. Essas políticas envolviam a formação de grandes empresas — incluindo muitas daquelas que se tornariam transnacionais brasileiras no período recente — com intensa participação do capital estrangeiro, tanto na forma de IEDs quanto de crédito externo. Entretanto, o incipiente movimento de internacionalização desse período foi enfraquecido na década seguinte, quando a crise da dívida externa enervou as conexões do país com os fluxos internacionais de capital e tecnologia. O maior isolamento relativo da economia brasileira se deu justamente no momento em que avançava a reestruturação produtiva das empresas transnacionais dos países industrializados, privilegiando as economias do leste asiático e dificultando a maior integração da indústria brasileira nas redes globais de produção.

Na década de 90, as reformas de abertura econômica, as privatizações e a estabilização macroeconômica ancorada pela valorização cambial ampliaram fortemente a concorrência estrangeira no mercado brasileiro, via importações e investimentos estrangeiros diretos. Essa maior concorrência, concomitante à redução das políticas industriais e do papel do Estado nos processos produtivos, deu início aos processos de seleção competitiva e de retomada da expansão internacional supramencionados. Por um lado, as reformas econômicas geraram impacto negativo sobre a indústria nacional, acostumada até então com a proteção e o suporte estatal, acarretando na venda e na falência de muitas empresas

que, por motivos diversos, não foram capazes de aumentar rapidamente seus níveis de produtividade. Por outro lado, engendraram a necessidade e forneceram novas oportunidades para a modernização dos processos de gestão e para o maior investimento na ampliação da capacidade produtiva e no desenvolvimento de inovações nas empresas brasileiras que conseguiram sobreviver. Nesse período, conforme revela o vigoroso aumento dos IBDs, a internacionalização passou a ser tanto uma consequência da melhora da competitividade das empresas brasileiras, quanto uma estratégia competitiva adotada para conquistar novos mercados, alcançando níveis de produtividade e acessando recursos semelhantes aos de seus concorrentes internacionais.

Embora as transformações da geografia global da produção e a abertura econômica expliquem parte das transformações observadas no padrão de internacionalização das empresas brasileiras nas últimas duas décadas, esses fatores não são suficientes para a compreensão do por que os estoques de IBDs aumentaram numa velocidade sem precedentes a partir de 2004. Mesmo quando consideramos valores corrigidos pela inflação e pelo câmbio, os investimentos destinados à aquisição de ativos no exterior pelas empresas brasileiras foram, em média, 748% superiores no período entre 2004 e 2012 em relação ao período anterior de igual duração (1995 e 2003).

Ao longo da década de 2000, a conjugação de diversos fatores de origem externa e interna criou um ciclo virtuoso para a economia do país, ampliando de forma significativa a capacidade de financiamento e de investimento das transnacionais brasileiras e abrindo horizontes para voos mais altos e arriscados no mercado internacional. A concorrência estrangeira manteve-se acirrada e foi até mesmo reforçada pela rápida ascensão e industrialização da China e de outras economias exportadoras do sul e sudeste asiático. O deslocamento do centro dinâmico da economia global do atlântico-norte para o oriente, entretanto, também beneficiou a economia brasileira ao ocasionar uma substancial elevação nos preços das matérias primas exportadas pelo país. A melhora nos termos de troca, em conjunto com políticas fiscais anticíclicas adotadas pelo governo brasileiro, permitiu a redução acentuada da dívida externa e das taxas de juros, bem como o aumento das reservas internacionais, garantindo a melhora das condições de financiamento externo da economia brasileira como um todo.

O aprimoramento da posição externa brasileira foi ainda potencializado pelas políticas monetárias expansionistas e pelas inovações financeiras nos países de industrialização avançada, que disponibilizaram grande quantidade de capital financeiro para os emergentes. Diante desse cenário externo favorável, as empresas brasileiras utilizaram diversos instrumentos para financiar suas operações. No mercado acionário, a capitalização da BM&FBovespa aumentou 909% em um decênio e apenas as transnacionais brasileiras privadas e não-financeiras captaram R\$ 60 bilhões com a emissão de papéis entre 2004 e 2012. Muitas dessas empresas também passaram ofertar ações nas bolsas norteamericanas, europeias e asiáticas, onde seus papéis obtiveram expressiva valorização. O crescente valor de mercado das empresas e o decrescente risco-país geraram capacidade adicional de endividamento para as transnacionais brasileiras, tanto na forma de empréstimos externos, quanto por meio da emissão de títulos de longo prazo nos mercados de capitais. Ambas as modalidades de endividamento foram fartamente utilizadas. Entre 2002 e 2012, ao mesmo tempo em que a dívida externa bruta do setor público foi reduzida em 34%, a do setor privado não-financeiro ampliou-se em 60%.

Outra fonte de recursos para as transnacionais brasileiras teve origem no retorno das políticas industriais. Entre 2004 e 2012, os desembolsos do BNDES, em valores corrigidos pela inflação, cresceram em velocidade duas vezes superior ao PIB que também teve trajetória ascendente e em ritmo superior ao da década anterior. A importância da atuação do banco estatal para o país é revelada por sua participação no total do crédito bancário de longo prazo para as empresas brasileiras que, em 2011, atingiu a impressionante taxa de 72%. Apenas entre 2008 e 2012, as transnacionais brasileiras tomaram empréstimos diretos do BNDES no montante de R\$ 106 bilhões, valor 158% superior ao total de fluxos de IBDs no período. Instrumentos de política industrial com o objetivo específico de apoiar a internacionalização das empresas brasileiras também foram relevantes. Os desembolsos do banco às obras de infraestrutura e às operações de investimento direto de outros setores no exterior somaram R\$ 24,4 bilhões entre 2005 e 2012, valor equivalente a 20,2% dos fluxos e a 6,5% do total de emissões de IBDs no período. A atuação do BNDES na formação de grandes conglomerados empresariais e no financiamento às exportações das transnacionais brasileiras também contribuiu para sua capacidade de expansão externa.

Ao sublinharmos o papel do BNDES não significa que consideremos o recente ativismo do Estado enquanto um fator essencial para as trajetórias internacionais de *todas* as empresas brasileiras. Todavia, demonstramos que para algumas delas o financiamento público foi um fator decisivo nessa expansão, como nos casos do setor de serviços de engenharia, de algumas empresas do setor alimentício, em especial JBS e Marfrig, do setor petroquímico com a Braskem, de papel e celulose com a Fibria, e no setor de TICs com a Totvs e a Cipher. Para muitas outras transnacionais o apoio público foi também um fator auxiliar, que influenciou indiretamente seus processos expansão externa, ao financiar a ampliação da capacidade produtiva e a concentração de mercado no ambiente doméstico, permitindo ganhos de escala e facilitando o emprego de outras fontes de receita na internacionalização.

O contexto externo favorável, a melhora da posição externa do país e o retorno das políticas industriais, entre outros fatores, beneficiaram não somente as transnacionais brasileiras, mas também a retomada do crescimento da economia como um todo, que, por sua vez, potencializou os efeitos positivos dos processos supramencionados. Entre 2004 e 2012, o PIB brasileiro avançou a taxa média de 3,78% ao ano, frente à taxa de 2,18% ao ano do período anterior de mesma duração. Esse crescimento foi ainda mais acelerado entre 2006 e 2010 atingindo taxas médias de 4,6% ao ano – no mesmo momento em que a emissão de IBDs se exacerbou. A melhora das condições da economia brasileira e elevação do consumo interno contribuíram para aumentar as receitas das transnacionais brasileiras e sua capacidade de investimento, tanto no Brasil quanto no exterior. O aumento dos IBDs concomitante ao maior crescimento do PIB e das taxas domésticas de investimento enfraquece o argumento de alguns autores que os investimentos no mercado externo ocorreriam pela falta de oportunidades de investimento no mercado interno, e reforça a nossa tese da ação de fatores externos às organizações empresariais sobre sua capacidade de investimento no período recente.

7.2 Considerações finais

A análise dos determinantes históricos, macroeconômicos e políticos da expansão internacional das empresas brasileiras permitiu constatar que este é um processo extremamente dinâmico que está longe de ser consolidado. Apenas recentemente, nos

últimos 20 anos, a internacionalização passou a integrar de maneira sistemática as estratégias de longo prazo da elite empresarial do país e apenas no último decênio essa elite empresarial encontrou as condições necessárias para realizar esse movimento de forma mais incisiva, expandindo ao redor do globo sua base produtiva, adquirindo concorrentes estrangeiros e, em alguns casos, posicionando-se enquanto atores regionais ou globais de envergadura.

Devido ao dinamismo e à contemporaneidade desse movimento, qualquer conclusão relativa a sua forma final será necessariamente precipitada. Quando as apostas na internacionalização tornam-se mais elevadas, entreveros e reviravoltas também podem ser mais frequentes. Na medida em que assumem posições de destaque no cenário global, as empresas brasileiras passam a contrair maiores dívidas e responsabilidades e tornam-se mais visadas por seus concorrentes internacionais. No setor de bebidas, a Ambev foi comprada pela belga Interbrew em 2004, após realizar diversas aquisições no mercado interno e externo que a arvoraram à condição de uma das maiores cervejarias do mundo. Outras duas grandes transnacionais brasileiras, a Sadia (alimentos) e a Aracruz (celulose), enfrentaram graves problemas de endividamento durante a crise de 2009 e foram incorporadas por empresas brasileiras após intermediação e financiamento do BNDES. Empresas de médio porte, com trajetórias de internacionalização ascendentes, como as paulistas Dixtal Biomédica e Tecnologia – produtora de equipamentos hospitalares, com fábrica e laboratório nos Estados Unidos – e Politec – especializada em serviços corporativos de TI, com subsidiárias em Nova Iorque, Londres e Tóquio – atraíram olhares de transnacionais estrangeiras e foram compradas, respectivamente, pela holandesa Phillips, em 2008, e pela espanhola Indra, em 2011.

Em outros casos, empresas brasileiras até então desconhecidas no cenário internacional transformaram-se em atores globais por meio de surpreendentes aquisições. O exemplo mais notório é o do frigorífico JBS Friboi que passou a ser o maior produtor de proteína animal do mundo após as aquisições bilionárias das norte-americanas Swift (2005-2007) e Pilgrim's Pride (2009). Trajetórias semelhantes ocorreram com a Magnesita – fabricante de refratários para fornos siderúrgicos e cimenteiras – e com a Fitesa – produtora de compostos fibrosos de polipropileno utilizados pela indústria médica e de higiene pessoal – tornando-as líderes globais de seus segmentos após comprarem, respectivamente, a alemã

LBW em 2008, e a inglesa FiberWeb em 2011. Essas aquisições, além de dobrarem o faturamento das referidas empresas brasileiras, conferiram a elas uma rede de produção, fornecimento e distribuição global, inserindo-as rapidamente em cadeias globais de valor.

Uma vez que o contexto da internacionalização das empresas brasileiras é recente e extremamente dinâmico, não sendo possível prever qual será sua conformação no longo prazo, nosso objetivo foi analisar como esse movimento ocorreu até o momento presente. Esperamos que os resultados desse trabalho possam levar tanto as empresas quanto os formuladores de políticas públicas a compreender melhor as características desse fenômeno e os fatores que o impulsionam para, dessa maneira, atuarem de modo a maximizar seus potenciais benefícios.

A significativa ampliação da internacionalização das empresas brasileiras não pressupõe, entretanto, a constatação de que esse processo tenha atingido níveis desejáveis ou tenha sido realizado em todo seu potencial, como parece ser a interpretação do atual presidente do BNDES⁵⁹. Conforme demonstramos no decorrer do nosso trabalho, algumas economias asiáticas de rápido crescimento, em especial a China e a Índia, obtiveram um aumento da internacionalização de suas empresas muito superior ao Brasil. Mais ainda, esses países têm aproveitado as condições externas favoráveis para formar, com impressionante velocidade, grupos empresariais globais em setores de mais elevado conteúdo tecnológico (VERMA et al., 2011).

No que diz respeito à formulação de políticas públicas, vimos que o governo Brasileiro adotou recentemente instrumentos para estimular a formação de grupos empresariais de alcance global que foram relativamente eficazes e evitaram a continua desnacionalização de grandes empresas que ocorrera desde a década de 90 até os primeiros anos do novo milênio. A importância para a economia brasileira das transnacionais que o país construiu no último decênio ainda está para ser revelada. Nesse sentido, Amsden (2009a; 2009b) aponta que governos de outros países emergentes, como a Coréia do Sul e a China, foram capazes de estimular a diversificação de grandes conglomerados de setores intensivos em mão de obra para setores mais intensivos em conhecimento. Guardadas as devidas proporções, algo semelhante ocorreu no Brasil com a participação da Odebrecht (serviços

-

⁵⁹ Ver citação na página 164, seção 6.5 do presente trabalho.

de engenharia) no setor petroquímico, por meio da Braskem, e com sua entrada recente no complexo industrial de defesa.

Todavia, as políticas públicas desenvolvidas na última década não se destinaram prioritariamente à criação de empresas globais em setores intensivos em conhecimento e portadores de futuro. Um dos principais desafios para a política industrial brasileira relacionada à internacionalização de empresas é fazer com que esse processo esteja voltado para a transformação estrutural de seu parque produtivo. Isso pode ser obtido, por exemplo, via o estimulo à internacionalização de setores mais intensivos em conhecimento e à aquisição de empresas estrangeiras de conteúdo tecnológico superior. Nesse sentido, a estruturação e a implementação de uma política de apoio à internacionalização mais articulada à política de estímulo à inovação pode contribuir para aprofundar a inserção da economia brasileira nas redes globais de produção de bens, serviços e conhecimentos.

A comparação da atuação do estado brasileiro em dois períodos de condições favoráveis de financiamento externo, na década de 1970 e na década de 2000, revela que no período recente, os governos foram mais responsáveis e prudentes ao adotar uma política macroeconômica anticíclica, que permitiu uma trajetória de longo prazo mais sustentável para o país. Entretanto, não se pode deixar de constatar que no passado o estado brasileiro foi mais ousado ao estabelecer parcerias com as empresas que levaram a uma efetiva transformação da estrutura produtiva nacional. A eficácia dessas parcerias traduziu-se na criação da Embraer e no rápido desenvolvimento tecnológico da Petrobras — para mencionar apenas os casos mais notórios — que hoje são grandes transnacionais de elevado conteúdo tecnológico e trazem encadeamentos positivos para diversos setores da estrutura produtiva do país.

No período recente, os ganhos adicionais de receita do estado brasileiro com a melhora nos termos de troca traduziram-se majoritariamente, no que diz respeito exclusivamente ao apoio público à internacionalização, na aquisição de empresas produtoras de *commodities* no exterior. A contestação à ênfase dessa estratégia, por sua vez, não acarreta na desconsideração da centralidade dos setores produtores de *commodities* para a economia brasileira. Pelo contrário, consideramos que uma das questões chaves para o desenvolvimento do país continua a ser o aproveitamento das receitas adicionais obtidas

nos períodos de alta dos preços internacionais das *commodities* para promover a constante transformação de sua estrutura produtiva, com o crescimento de setores mais intensivos em conhecimento e tecnologia. Entretanto, durante a curta duração do financiamento do BNDES ao IBD, o apoio aos setores de maior intensidade tecnológica diluiu-se em poucas operações de menor grandeza, comparadas aos vultosos desembolsos à internacionalização do complexo de carnes, em um momento em que os preços das commodities encontravam-se historicamente elevados.

Constatar a necessidade de uma maior ousadia das políticas industriais brasileiras, tampouco implica na negação das inúmeras virtudes do período recente, que não podem ser desprezadas, como a consolidação da democracia e os históricos e fundamentais avanços no campo do desenvolvimento social e na ampliação do consumo das classes mais baixas. Há ainda que se sublinhar que o retorno recente das políticas indústrias teve um duplo mérito. O primeiro foi a inflexão em relação ao viés predominantemente liberal que vigorou no país durante a década de 90. O segundo foi justamente a inédita centralidade dos estímulos à competitividade internacional das empresas brasileiras. Essa foi uma importante transformação em relação às políticas industriais do período desenvolvimentista, que visavam apenas ao desenvolvimento do mercado interno via a substituição das importações.

Finalmente, cabe mencionar que em virtude da complexidade do processo de internacionalização das empresas brasileiras, das limitações dos dados disponíveis e da própria natureza do trabalho científico, foi preciso escolher alguns aspectos de nosso objeto de pesquisa para dar maior ênfase do que outros que podem ser tão ou mais relevantes e poderão ser trabalhados em pesquisas futuras. Desse modo, os impactos dos IBDs sobre o desenvolvimento do país foram tratados apenas de forma periférica, enfatizando-se principalmente sua relação com a atividade inovadora, enquanto questões relativas aos seus efeitos sobre a atividade exportadora, o mercado de trabalho e a sustentabilidade ambiental foram em grande medida deixados de lado.

Na medida em que a internacionalização contribui potencialmente para a atividade inovadora, as exportações, o crescimento econômico e a concentração das atividades gerenciais no país, ela também influencia o reordenamento da divisão internacional do

trabalho e das redes globais de produção. Entretanto, as conexões entre os IEDs e os movimentos da geopolítica internacional não foram ainda exploradas detalhadamente pela literatura, provavelmente em virtude da dificuldade de obtenção de dados e outras evidências objetivas a respeito de uma relação que é pouco institucionalizada. Comparações entre a experiência recente brasileira com a de outros países emergentes, em especial China, Coréia e Índia, podem ser especialmente esclarecedoras de como seus governos passaram a identificar a necessidade de estimular a internacionalização das empresas, quais instrumentos utilizam para esse fim e os impactos que esses processos possuem sobre suas trajetórias de desenvolvimento.

BIBLIOGRAFIA

ABDI – Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial. Integração Produtiva: Caminhos para o Mercosul. *Série Cadernos da Indústria ABDI*, Volume XVI, 2010. Disponível em www.abdi.gov.br (Consultado em maio de 2012).

ALEM, A.C.; CAVALCANTI, C.E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. *Revista do BNDES*, v. 12, n. 24, 2005, p. 43-76.

ALPERSTEDT, G.D.; MORAES, M.C.B.; SPOHR, N.; SARUBBI, F.M. A internacionalização de empresas cerâmicas brasileiras: uma análise institucional. *Revista Perspectivas Contemporâneas*. ISSN: 1980-0193. Edição Especial, 2010, p. 121-148.

AMAN, E. Technology, Public Policy and the Emergence of Brazilian Multinationals In: BRAINARD, L.; MARTINEZ-DIAZ, L. (Org.) *Brazil as an Economic Superpower? Understanding Brazil's Changing Role in the Global Economy*. Washington, D.C. Brooking Institution Press, 2009.

AMSDEN, A. La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnologia: Preisch renace en Asia. *Revista de la CEPAL*, 82, Abril de 2004, p. 75-90.

AMSDEN, A. Does Ownership Matter? POE vs. FOE in the developing world. In RAMAMURTI, R.; SINGH, J. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. 1st Edtion, Cambridge, Cambridge University Press, 2009a.

AMSDEN, A. A Ascensão do Resto. São Paulo: Editora UNESP, 2009b.

AMSDEN, A. National companies or foreign affiliates: Whose contribution to growth is greater? In: Columbia FDI Perspectives. N. 60. February 13, 2012.

ANDRADE, M.L.A; CUNHA, L.M.S. O Setor Siderúrgico. In: BNDES. *BNDES 50 anos – Histórias Setoriais*. Rio de Janeiro, 2002.

ANDALL, A.; FISCHER, M. *The death and birth of internationalization: A literary review*, MSc thesis, School of Business, Economics and Law, Goteborg University, 2005.

ARBACHE, J. Is Brazilian Manufacturing Losing its Drive? *Social Science Research Network*, 2012 Disponível em: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2150684 (Consultado em 10/02/2013).

ARBIX, G. Guerra Fiscal e Competição Intermunicipal por novos Investimentos no Setor Automotivo Brasileiro. *Revista Dados*. Rio de Janeiro, Vol. 43, no 1, 2000, p. 5-43.

ARBIX, G. Da liberalização cega dos anos 90 à construção estratégica do desenvolvimento. *Tempo Social Revista de Sociologia da USP.* Volume 14, N. 1, 2002, p. 1-17.

ARBIX, G. Inovar ou Inovar: a indústria brasileira entre o passado e o futuro. São Paulo: Editora Papagaio, 2007.

ARBIX, G. Innovation, internationalization and labor: the new strategy of the Brazilian industrial elite. In: Sznelwar, L. I.; Mascia, F. L.; Montedo, U. B. (Org.). *The IX International*

Symposium on Human Factors in Organizational Design and Management. Santa Monica, California, U: IEA Press, 2008, p. 3-12.

ARBIX, G.; SALERNO, M.; DE NEGRI, J. Internacionalização com foco na inovação tecnológica e seu impacto sobre as exportações das firmas brasileiras. *Dados — Revista de Ciencias Sociais* Vol.32, 2004, p.71-102.

ARBIX, G.; MARTIN, S. Beyond Developmentalism and Market Fundamentalism in Brazil:Inclusionary State Activism without Statism. Paper apresentado em: *Workshop on States, Development, and Global Governance*. Organização: Global Legal Studies Center and The Center for World Affairs and the Global Economy - University of Wisconsin-Madison. Março de 2010.

ARBIX, G.; CASEIRO, L. Qual internacionalização? In: *Jornal Valor Econômico*, São Paulo, p. A14, 05/08/2010.

ARRIGHI, G. O Longo Século XX: o Dinheiro, Poder e as Origens de Nosso Tempo. Rio de Janeiro: Contraponto Editora, 1994, 1ª Edição.

ARRIGHI, G. Adam Smith em Pequim – Origens e Fundamentos do Século XXI. São Paulo: Boitempo Editorial, 2008. 1ª Edição.

AYKUT, D.; GOLDSTEIN, A. Developing Country multinationals: South-South investment comes of age. Working Paper No. 257, 2006. Paris: OECD Development Center.

ATHIA, F.; COSTA, J.A.D. A Trajetória Empreendedora e o Processo de Internacionalização do Grupo Gerdau. Texto para discussão da Revista Economia & Tecnologia, n 12, 2009. Disponível em www.economiaetecnologia.ufpr.br (Consultado em 22/02/2012)

AZEVEDO, E. *Gigantes dos mares* – *Os VLCC brasileiros*, 2010, Disponível em: http://www.blogmercante.com/2012/05/gigates-dos-mares-os-vlcc-brasileiros (Consultado em 06/07/2012).

BABBIE, E. *The Practice of Social Research.* Belmont, CA: Wadsworth Thomson. 9th Edition. 2001.

BARBOSA, F. J. A Internacionalização da Gerdau: um Estudo de Caso. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Administração da PUC-RIO. Agosto de 2004.

BARNEY, J.B. Strategic factor makers: Expectation, luck, and business strategy. *Management Science*, 32, no.10, 1986, p.1231-1241.

BARRETO, A.; ROCHA, A. A Expansão das Fronteiras: Brasileiros no Exterior, in A. Rocha (org.), As Novas Fronteiras: A Multinacionalização das Empresas Brasileiras. Rio de Janeiro: Editora Mauad, 2003.

BARROS, R.P. A efetividade do salário mínimo em comparação à do Programa Bolsa Família como instrumento de redução da Pobreza e da Desigualdade. In: BARROS; FOGUEL; ULYSSEA (orgs.) Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente, 2007.

BELLUZZO, L.G.; ALMEIDA, J.G. *A indústria brasileira e as cadeias globais*. Revista Carta Capital - 25/02/2013.

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento. *From Multilatinas to Global Latinas The New Latin American Multinationals*. Research Report. Washington DC, United States, 2007. Disponível online em: http://www.iadb.org/intal/intalcdi/pe/2009/03415.pdf (acesso: 20/05/2013).

BIELSCHOWSKY. R. Investimento na indústria brasileira depois da abertura e do real: o miniciclo de modernizações 1995-1997. In: CANUTO, O. *Brasil e Coréia do Sul: os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo. Nobel, 1998, p. 63-95.

BIELSCHOWSKY, R.; STUMPO, G. Internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. In Bauman (org.) *O Brasil e a Economia Global*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1996.

BOLT, J.; ZANDEN, J.L. The First Update of the Maddison Project; Re-Estimating Growth Before 1820. *Maddison Project Working Paper 4*. 2013.

BJÖRKMAN, I.; FORSGREN, M. Nordic international business research. *International Studies of Management & Organization*, 30(1), 2000, p. 6-25.

BLOMSTERMO, A.; DEO SHARMA, D. Three decades of research on the internationalization process of firms, in: BLOMSTERMO, A.; DEO SHARMA, D. (eds.) *Learning in the internationalization process of firms*, Edward Elgar, Cheltenham. 2003.

BLONIGEN, Bruce A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*, vol. 33(4), 2005, p. 383-403.

BM&FBOVESPA. *Novo Mercado Governança Corporativa - BMF&BOVESPA, a nova bolsa*. 2009. Disponível em: http://www.bmfbovespa.com.br (Consultado em 23/05/2012).

BM&FBOVESPA. Empresas Listadas. 2012. http://www.bmfbovespa.com.br (Consultado em 30/10/2012)

BNDES. Caracterização do processo de internacionalização de grupos econômicos privados brasileiros. Rio de Janeiro. 1995 (Série Pesquisas Empresariais, 1).

BNDES. BNDESTransparente. www.bndes.gov.br. 2012 Acesso: 22/05/2013.

BONAGLIA, F.; GOLSTEIN A.; MATHEWS, J. Accelerated Internationalisation by Emerging Multinationals: The Case of the White Goods Sector. Aceito para publicação em: *Journal of World Business*, 2007. Cópia digital do manuscrito: http://ssrn.com/abstract=960240

BORINI, Felipe M., RIBEIRO, Fernanda F., COELHO, Fernanda P., PROENÇA, Eduardo R. O Prisma da Internacionalização: Um Estudo de Caso. *Revista de Administração FACES Journal*, V. 5, n3, p. 2006, 42-55.

BORINI, Felipe M.; FLEURY, Maria T. Development of non-local competences in foreign subsidiaries of Brazilian multinationals. *European Business Review*, Vol. 23, 1, 2011 p.106 – 119.

CAMPANARIO, M. A.; CRUZ, H. N.; SILVA, M. M. Investimento estrangeiro direto brasileiro: propostas de politicas públicas. In: FREURY, A.. (Org.). *Gestão empresarial para a internacionalização das empresas brasileiras*. São Paulo: Athas, 2010, v. 1, p. 291-372.

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

CARVALHO, F.; COSTA, I.; DUYSTERS, G. Global Players from Brazil: drivers and challenges in the internationalization process of Brazilian firms. *UNU-MERIT Working Paper Series 016*, United Nations University, Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology. 2010.

CARNEIRO, J.; ROCHA, A.; SILVA, J. F. Challenging the Uppsala internationalization model: a contingent approach to the internationalization of services. *BAR – Brazillian Administration Review*, vol. 5, n. 2, 2008.

CARVALHO, C.E.; SENNES, R. Integração financeira e internacionalização de empresas brasileiras na América do Sul. *Nueva Sociedad* - Especial em Português. Dezembro de 2009, p17-32.

CASTELLS, M. The Rise of the Network Society. Volume I - The information age: economy, society and culture. Chichester: Wiley-Blackwell. 2010. 2nd Edition [Versão para Kindle/Amazon, sem paginação].

CASTRO, A.B. Ajustamento X Transformação — A economia Brasileira de 1974 a 1984 In: CASTRO, A.B.; SOUZA, F.E.P. *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2004, [1985]. 3ª Edição.

CASTRO, A.B.; SOUZA, F.E.P. *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 2004 [1985]. 3ª Edição.

CASTRO, A. B. A Reestruturação Industrial Brasileira nos Anos 90: Uma Interpretação. *Revista de Economia Política*, vol. 21, n.3 (83), 2001, p. 3-26.

CASTRO, L. B. Privatização, Abertura e Desindexação: A Primeira Metade dos Anos 90. In GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L. HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 2011. 1ª Edição

CHESBROUGH, H. *Open Innovation: Researching a New Paradigm*. Oxford University Press, 2006.

CHUDNOVSKY, D.; LÓPEZ, A. A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s, *Trasnational Corporations*, v.9, n.2, 2000, p.31-74.

CHUDNOVSKY, D.; LÓPEZ, A. Transnational corporations' strategies and foreign trade patters in MERCOSUR countries in the 1990s. *Cambridge Journal of Economics* Volume 28, Issue 5, 2004, p. 635-652.

COLANTUONO, A.F.; PINHO, M. Internacionalização de Empresas Produtoras de Cimento: Análise da Votorantim Cimentos. Paper apresentado no *III Congreso Latinoamericano de*

Historia Económica y XXIII Jornadas de Historia Económica. Bariloche, Argentina, Out. de 2012.

CONSIDERA, C. M. Ideologia, Globalização e Emprego. *Jornal do Economista*. Corecon, n. 83, dez. 1995.

COUTINHO, L. A Especialização Regressiva: um balanço do desempenho industrial pósestabilização. VELLOSO, J. P. R. (org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB)*, São Paulo: Papirus Editora. 1993.

COSTA, I.; QUEIROZ, S. R. R.. Autopeças no Brasil: mudanças e competitividade na década de noventa. RAUSP – Revista de Administração. São Paulo, V. 35, n. 3, 2000, p.27-37.

COSTA, L. *Internationalization Performance of BRFoods*, Masters Dissertation, University of East London. 2011.

CYRINO, A.; TANURE, B. Trajectories of Brazilian Multinationals: Coping with Obstacles, Challenges and Oportunities in the Internationalization Process. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Eds.) The Rise of Brazilian Multinationals. Elsevier. Rio de Janeiro. 2009.

CYRINO, A.B.; OLIVEIRA JR. M.de M.; BARCELLOS, E.P. Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras. In: OLIVEIRA JR. M. de M. et al. *Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global*. Porto Alegre: Bookman, 2010.

CYSNE, Rubens P. Aspectos Macro e Microeconômicos das Reformas Brasileiras. In: BAUMANN, Renato, (org). *Brasil: uma década em transição*. Rio de Janeiro: Campus, 2010, p.55-99.

DALLA COSTA, A.; SOUZA-SANTOS, E.R. A Randon e a sua trajetória de expansão e internacionalização. Revista Economia & Tecnologia, Vol 5, N. 3, 2009, 157-168.

DALLA COSTA, A.; SOUZA-SANTOS, E. R. Internacionalização de empresas brasileiras: restrições de financiamento e papel do BNDES. *Economia & Tecnologia* (UFPR), v. 23, 2010, p. 167-174.

DALLA COSTA, A.; SOUZA-SANTOS, E.R. A internacionalização do Banco do Brasil em dois momentos distintos de sua história. Economia & tecnologia (UFPR), v. 26, 2011, p. 153-159.

DAVIES, K. Outward FDI from China and its policy context. Columbia FDI Profiles, October 18, 2010.

DE PAULA, G. Competition Policy and Legal Systems in Brazil: the Experience of the Steel Industry, Centre on Regulation and Competition, Woring Paper No. 87, 2004

DENBERG, M.; GOMES, J.S. Impactos Ocasionados pela Internacionalização em Empresas Brasileiras: Um Estudo de Caso Múltiplo. *Contabilidade, Gestão e Governança*, V. 14, n. 3, 2011, p. 77-99.

DIAS, V. V. Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados. *Documento de Trabajo, 33,* Cepal, 1994.

DUNNING, J. H. *International Production and the multinational enterprises*, London: Allen & Unwin. 1981a.

DUNNING, J. H. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic and development approach. *Review of World Economics*, 117, 1981b, p. 30-64.

DUNNING, J.H. The investment development cycle and third world multinationals. *University of Reading discussion papers in international investment and business*, no.96, 1986, p. 1-23.

DUNNING, J.H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v.19, 1988, p.1-31.

DUNNING J.H. Reapraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. *Journal of International Business Studies*, 26, 1995, p. 461-491.

DUNNING, J.H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, 2, 2001, 173-190.

DUNNING J.H.; Narula, R. The investment development path revisited: some emerging issues. in DUNNING and NARULA, *Foreign Direct Investment and Governments* (London: Routledge), 1996, p. 1-41.

DUNNING, J.H.; ZHANG, F. Foreing Direct Investment and the Locational Competitiveness of Countries. *Meeting of Experts on FDI, Technology and Competitiveness*. UNCTAD, Geneva. 2006. Cópia digital: http://www.qeh.ox.ac.uk/research/fdi-conf/Dunning_Lall07.pdf

DUNNING, J.H; KIM, C.; PARK, D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging-market TNCs today and developed-country TNCs thirty years ago. In SAUVANT, K. (Ed.) The rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Oportunity?. Edward Elgar, Cheltenham. 2008.

EVANS, P. Autonomia e Parceria: Estados e Transformação Industrial. Rio de Janeiro: Editora UFRJ. 2004.

FAGUNDES, M.; VIANA, C.; SAUER, L.; FIGUEIREDO, J. As Estratégias de Internacionalização da Indústria Brasileira de Papel e Celulose: Estudo de Caso da Empresa Suzano Papel e Celulose. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, V. 11, n. 3, 2012, 207-33.

FINCHELSTEIN, D. Different States, Different Internationalizations: A Comparative Analysis of the Process of Firms' Internationalization in Latin America. Paper apresentado na 28th "Lasa International Congress", Rio de Janeiro, Junho de 2009.

FLORIANI, D.E.; BORINI, F.; M. FLEURY, M.T. L. O Processo de Internacionalização como Elemento Gerador de Capacidades Dinâmicas: o caso da WEG na Argentina e na China. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, Vol 11, No 33, 2009, 367-382.

FLEURY, M.T.; FLEURY, A. Política Industrial 1. São Paulo: Publifolha, 2004. 2. ed.

FLEURY, A.; FLEURY, M.T. The Evolution of Global Production Systems and the Emergence of Brazilian MNEs. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Eds.) *The Rise of Brazilian Multinationals*. Elsevier. Rio de Janeiro. 2009a.

FLEURY, A.; FLEURY, M.T.. Brazilian Multinationals: Surfing the waves of internationalization. In RAMAMURTI, R.; SINGH, J.. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. 1st Edtion, Cambridge, Cambridge University Press, 2009b.

FLEURY, M.T.; FLEURY, A. Gestao estrategica de competencias para a internacionalizacao das empresas brasileiras. In A. Fleury (Org.) *Gestao empresarial para internacionalizacao das empresas brasileiras*. Sao Paulo, Editora Atlas. 1a Edição, 2010.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. *Brazilian Multinationals: Competences for Internationalization*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

FLURIET, M.; BRAGA, C. Challenges of a Brazilian 'Translatina' CFO. In: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Eds.) *The Rise of Brazilian Multinationals*. Elsevier. Rio de Janeiro. 2009.

FRANCO, G.H.B. *O Desafio Brasileiro – Ensaios sobre Desenvolvimento, Globalização e Moeda*. São Paulo: Editora 34. 2000.

FUCK, M.P.; BONACELLI, M.B. Sistemas de inovação e a internacionalização da P&D: novas questões, novos problemas? *Economia & Tecnologia*, Ano 06, Vol.22, 2010, p.137-146.

FUJITA, M. A critical assessment of FDI data and policy implications. Research Note. In: *Transnational Corporations Magazine*. Vol. 17, No.2., 2008, p.107-126.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Pesquisa sobre Internacionalização da Empresa Brasileira. Sumário Executivo. 2002. Disponível em: www.fdc.org.br (Consultado em 07/03/2012)

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. A Decolagem das Multinacionais Brasileiras. Press-release. Nova Lima, Brasil. 2007. Disponível em www.fdc.org.br (Consultado em 07/06/2012)

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Pesquisa Global Players II: Internacionalização de Empresas da América Latina: Desafios, Obstáculos e Perspectivas das Multinacionais Emergentes. Sumário Executivo. 2008. Nova Lima, Brasil. Disponível em www.fdc.org.br (Consultado em 07/06/2012)

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Transnationality Ranking of Brazilian Companies: Foreign investments increase despite economic uncertainty. Fundação Dom Cabral, 2009. Nova Lima, Brasil. Disponível em www.fdc.org.br (Consultado em 07/06/2012).

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Ranking das Transnacionais Brasileiras 2010: Repensando as estratégias globais. Fundação Dom Cabral, Junho, 2010. Nova Lima, Brasil. Disponível em www.fdc.org.br (Consultado em 07/06/2012).

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011: Crescimento e Gestão Sustentável no exterior. Fundação Dom Cabral, Junho, 2011. Nova Lima, Brasil. Disponível em www.fdc.org.br (Consultado em 07/06/2012).

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Ranking das Transnacionais Brasileiras 2012: Os benefícios da internacionalização. Fundação Dom Cabral, Junho, 2012. Nova Lima, Brasil. www.fdc.org.br (Consultado em 02/02/2013).

FURTADO, A. T. La Trayectoria Tecnológica de Petrobrás en la producción costa afuera, *Revista Espacios*, v.17, 1996.

GALINA, R.; BULBA, E.; FLEURY, A. O processo de internacionalização de uma empresa brasileiras do setor de autopeças: o caso Sabó. *Paper apresentado no XI Seminário Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica*. ALTEC, Outubro de 2005.

GAO, Y. China as the Workshop of the World. Routledge Press: London. First Edition. 2011.

GIAMBIAGI, F. Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Macroeconômicos: Os Anos FHC. In GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L. HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 1ª Edição, 2011a.

GIAMBIAGI, F. Rompendo com a Ruptura: O Governo Lula (2003-2010). In GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L. HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 1ª Edição, 2011b.

GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L.; HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 1ª Edição. 2011.

GILPIN, Robert. U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment. New York. Basic Books. 1975.

GILPIN, Robert. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order.* Princeton: Princeton University Press. 2001.

GIZ - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. Fast Growth and Big Impacts: How Emerging Market Multinationals are advancing sustainable development. Berlim, 2011.

GOUVEA, R. The transnationalization of Brazil's software industry. *Transnational Corporations*, 16, 1. April, 2007.

GOLDSTEIN, A. Embraer: From national Champion to global player. in Cepal Review, 77, 2002, p. 97-115.

GOLDSTEIN, M. *Debt Sustainability, Brazil and the IMF*. Washington, D.C. Institute for International Economics, 2003.

GOLDSTEIN, A. Multinational Companies from Emerging Economies: Composition, Conceptualization and Direction in the Global Economy. Palgrave Macmillan. UK. 1ª Edição. 2007.

GOLDSTEIN, A. A Latin American global player goes to Asia: Embraer in China. *International Journal of Technology and Globalisation*. v.4, n.1, 2008, 56-69.

GOLDSTEIN, A. Big Business in the BRICs. Paper apresentado na "Third Copenhagen Conference on Emerging Multinationals: Outward Investment from Emerging Economies". Copenhagen, Dinamarca, 25-26 de Outubro de 2012.

GRATÃO, R.F. Políticas Públicas de Apoio à Internacionalização de Empresas Brasileiras no mercado dos Emirados Árabes Unidos: o papel da Apex-Brasil. Monografia apresentada ao Departamento de Administração da Universidade de Brasília (UnB). 2012.

GROSSE, R. The eclectic theory in Latin America, in H. Peter Gray (ed), *Extending the eclectic paradigm in international business: essays in honor of John Dunning*, UK: Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar, 2003, p.55-68

GUIMARÃES, E. A. The activities of Brazilian firms abroad. In: Oman, C. New forms of overseas investment by developing countries: the case of India, Korea and Brazil. Paris: OECD, 1986.

HAGERDOORN, J. Understanding the Rationale of Strategic Technology Partnering: Interrorganizational Modes of Cooperation and Sectoral Differences. Strategic Management Journal, v.14, n.5, 1993, p. 371-385.

HARRISON, B. Lean and Mean: the Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility. New York. Basic Books, 1994.

HECKSCHER, E. The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21, 1919, p. 497-512.

HERMANN, J. Reformas, Endividamento Externo e o Milagre Econômico (1964-1973). In GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L. HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 1ª Edição, 2011a.

HERMANN, J. Auge e declínio do modelo de crescimento com endividamento: O II PND e a Crise da Dívida Externa. In GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., CASTRO, L. HERMANN, J. *Economia Brasileira Contemporânea* [1946-2010]. Elsevier Editora: Rio de Janeiro. 1ª Edição, 2011b.

HIRSCH, S. Nation states and nationality of MNEs. Columbia FDI Perspectives. No. 57, 2012.

HUANG, Y. *Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State.* Cambridge: Cambridge University Press. 2008.

HYMER, S. *Empresas multinacionais: a internacionalizacao do capital*. Rio de Janeiro: Editora Graal. 2ª Edição. 1983.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Nota Técnica e Análise dos Resultados da Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC) 2008.

IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial . O novo boom da dívida externa privada. Análise IEDI Economia e Política Econômica. 17/06/2011.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro, In: BNDES *O Desafio das Exportações*. Rio de Janeiro. 2002. p. 369-446.

IMAI, Ken'ichi. The Corporate Network in Japan. *Japanese Economy*, Vol. 16, N. 2, 1988, p.3-37

IMAI, Ken'ichi. Evolution of Japan's Corporate and Industrial Networks. *Studies in Industrial Organization Volume 10,* 1989, p 123-155.

IMF – International Monetary Fund Balance of Payments Manual (5th edition). Washington, D.C. 1993.

IPEA. Carta de Conjuntura n.13. Grupo de Análises e Previsões; Julho de 2011. Disponível em www.ipea.gov.br (Acessado em 02/05/2012).

IZQUIERDO, A.; ROMERO, R.; TALVI, E. Booms and Busts in Latin America: The Role of External Factors, *Research Department Publications 4569, Inter-American Development Bank*, Research Department. 2008.

IZQUIERDO, A.; TALVI, E. One Region, Two Speeds? Challenges of the New Global Economic Order for Latin America and the Caribbean. *Documentos de Trabajo UC-CIFF-IELAT*, nº 4, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Alcalá, Espanha. 2011.

JENKINSON, N. PENALVER, A.; VAUSE, N. Financial Innovation: What Have We Learnt? Paper presented at Reserve Bank of Australia 2008's Conference: Lessons from the Financial Turmoil, Julho, 2008.

JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The Internationalization of the Firm — Four Swedish Cases. *The Journal of Management Studies*, Vol.12, is.3, 1975, p.305-322.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. Journal of International Business Studies, v. 8, n. 1, 1977, p. 23-32.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The mechanism of internationalization. International Marketing Review, v. 7, n. 4, 1990 p. 11-24.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40, 2009, p.1411–1431.

JOHNSON, C. *Japan: Who Governs?: The Rise of the Developmental State.* New York: W. W. Norton & Company. 1994.

JOHNSON, R. Recent Acquisitions of U.S. Meat Companies. Congressional Research Service 7-5700; RS22980. 10th, March. 2009. Disponível em: www.crs.gov (Consultado em 04/05/2012).

JUVENAL T. L.; MATTOS, R. L. G. O Setor de Celulose e Papel. In: BNDES. *BNDES 50 anos – Histórias Setoriais*. Rio de Janeiro. 2002.

KHANNA, T. Billions of Entrepreneurs: How China and India Are Reshaping Their Futures – and Yours. Harvard Business Review Press. Boston, United States. 2011.

KHANNA, T.; PALEPU, K.G. Emerging giants: Building world-class companies in developing countries. Harvard Business Review, 84, 2006, p. 2-10.

KNOERICH, J. The Development Dimension of Outward Foreign Direct Investment. Paper presented at the "The Third Copenhagen Conference on Emerging Multinationals: OFDI from Emerging Economies", Copenhagen Business School, Denmark, 25th -26th October, 2012.

LANGONI, C. G. *A Crise do Desenvolvimento: Uma estratégia para o futuro*. Rio de Janeiro, José Olympio. 1986.

LANDIM JÚNIOR, P.H.; MENEZES FILHO, N.A. Os efeitos do Programa Bolsa Família sobre a Economia dos Municípios Brasileiros. Versão digital obtida com o próprio autor. 2009.

LARÇON, J-P. Chinese Multinationals. 1st Edition, Singapore, World Scientific Publishing. 2009.

LAZZARINI, S.; MUSACCHIO, A. Leviathan as a Minority Shareholder: A Study of Equity Purchases by the Brazilian National Development Bank (BNDES), 1995-2003. *Harvard Business School Working Paper 11-073*. 2011.

LAZZARINI, S.; MUSACCHIO, A.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; MARCON, R. What Do Development Banks Do? Evidence from Brazil, 2002-2009. 2011. Disponível em: http://ssrn.com/abstract=1969843.

LIMA, L.A.; BARROS, O. The growth of Brazil's direct investment abroad and the challenges it faces. FDI Perspectives. Vale Columbia Center on Sustainable International Investment No. 13, August 17, 2009

LIMA, J.D.F. A ABC e a Embrapa na África, Parceria e Cooperação Técnica: O caso de Moçambique. Monografia do curso de Relações Internacionais, Universidade de Brasília. 2012.

LUBITZ, R. A Note on United States Direct Investment and Human Capital. *Journal of Political Economy*, Vol. 79, No 5, 1971, p 1171-1175.

LUNDVALL, B-A. The social dimension of the learning economy. *DRUID Working Papers*, No 96-1. 1996.

LUO, Y.; XUE, Q.; HAN, B., How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, v.45, 2010, p.68–79.

MACADAR, B.M. A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo. Texto para discussão n 36 da Fundação de Economia e Estatística da Secretaria do Planejamento e Gestão do RS. 2008. Disponível em: www.fee.tche.br (Consultado em 22/02/2012).

MACDONALD, S.; LEMCO, J. Asia's Rise in the 21st Century. Praeger Publishers. Westport, United States. 1ª Edição. 2011.

MANCUSO, W.P.; OLIVEIRA, A.J. Abertura Econômica, Empresariado e Política: os planos doméstico e internacional. *Lua Nova*, 69, 2006, 147-172. São Paulo.

MANTEGA, G. O Governo Geisel, o II PND e os Economistas. Relatório de pesquisa, FGV. 1997. Disponível em: http://virtualbib.fgv.br/dspace/handle/10438/2935?show=full (Consultado em 16/07/2012).

MARX, K.; Engels, F. Manifesto do Partido Comunista. Editora Cortez. São Paulo. 1ª Edição, 1998. [1848]

MASIERO, G.; CASEIRO, L. State Suport for Emerging Market Multinationals: The Brazilian and Chinese experiences. Documentos de Trabajo UC-CIFF-IELAT, nº 10, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Alcalá, Espanha. 2012.

MATHEWS, J. Dragon Multinationals, Oxford University Press, Oxford. 1ª Edição. 2002

MATHEWS, J. Response to Dunning and Narula. 2006. Cópia digital: http://www.baf.cuhk.edu.hk/asia-aom/APJM/Mathews%20%20Response%2023.2.pdf

MATHEWS, J. China, India and Brazil: tiger technologies, dragon multinationals, and the national systems of economic learning. Asian Business & Management, 8, 2009, 5-32.

MATTOS, P.T.L. Institutions for Industrial Development: the State as a Risk Taker in Brazil. Paper apresentado em Workshop da FGV-Rio, Outubro de 2008. Versão digital cedida pelo autor.

MATTOS, F.A.M; JAYME JR, F.G. Ganhos sociais, inflexões na política econômica e restrição externa: novidades e continuidades no Governo Lula. *Revista Economia & Tecnologia*, Vol. 7, 2011. p. 35-48.

MAZZOLA, HOMERO J.; OLIVEIRA JÚNIOR, MOACIR M. Compartilhando Conhecimento na Internacionalização de Serviços de Engenharia: Estudo de Caso da Construtora Norberto Odebrecht. Artigo apresentado no Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2006. Disponível em: http://www.anpad.org.br

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior. 2004. Brasília. Disponível em: www.mdic.gov.br

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Política de Desenvolvimento Produtivo. 2008. Brasília.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Plano Brasil Maior. 2011. Brasília.

MELLO DIAS, A.C.A.; CAPUTO, A.C.; MARQUES, P.H.M. Motivações e Impactos da Internacionalização de Empresas: um Estudo de Múltiplos Casos na Indústria Brasileira. Revista BNDES, 38, 139-180. 2012.

MEUNIER, S.; BUDNICK, A.; GIBBONS, T.; JIANG, M.; SARTORIUS, A.; TASCHE, T.; WU, D.; YENTER, B., Economic patriotism: Dealing with Chinese direct investment in the United States. In: Columbia FDI Perspectives, No. 68, May 14, 2012.

MIRANDA, I. O vôo da Embraer: a competitividade brasileira na indústria de alta tecnologia. São Paulo: Editora Papagaio. 2007.

MONTIEL, P.; REINHART, C.M. Do capital controls and macroeconomic policies influence the volume and composition of capital flows? Evidence from the 1990s. *Journal of International Money and Finance*. Volume 18, Issue 4, 1999, p. 619–635.

MORAES, J.C. A trajetória de crescimento da WEG: a folga de recursos humanos como propulsora do crescimento da firma. Mestrado em Administração. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto Coppead de Administração. 2004.

MORTIMORE, M. Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model. World Development, Vol. 28, Issue 9, 2000, pages 1611-1626.

NARULA, R. Globalization, New Ecologies, New Zoologies, and the Purported Death of the Eclectic Paradigm, *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 2006, 143–151.

NERI, M.C. Consumidores, Produtores e a Nova Classe Média: Miséria, Desigualdade e Determinantes das Classes. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2009. Versão digital: www3.fgv.br/ibrecps/cpc/CPC_textofim_neri.pdf

OCAMPO, J. A. (2004) Beyond the Washington consensus: What do we mean? *Journal of Post Keynesian Economics* 27 (2), p. 293-314

OCAMPO, J. A. La macroeconomia de la bonanza econômica lationoamericana. *Revista de la CEPAL*, 93. Diciembre 2007.

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. *ISIC Technology Intensity Definition - 3rd Revision*. 2011. Paris.

OHLIN, B. *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, United States. 1933.

OLIVEIRA JR. M. M. *Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global*. Porto Alegre: Bookman, 2010.

ÖSTERHOLM, P; ZETTELMEYER, J. The Effect of External Conditions of Growth in Latin America. *IMF Staff Papers*, 55, 2008, p. 595-623.

OVIATT, B. M.; MCDOUGALL, P. P. Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25, 1994, p. 45–64

PAUTASSO, D.; NETTO, A.R.M. Desafios da WEG no mercado chinês. Central de Casos da ESPM. 2010. Disponível em www.espm.com.br/centraldecases (Consultado em 21/03/2013).

PENG, Mike P. The resource-based view and international business. *Journal of Management*. 27, 2001, 803–829.

PINTO, M.A.C.; ABREU, M.P.L. Apoio às exportações de bens e serviços por firmas de engenharia de construção pesada brasileiras: panorama da experiência acumulada pelo BNDES entre 1998 e 2011. *BNDES Setorial*, 2011, 36, p. 289-318.

PROCHNIK, V.; ESTEVES, L.A.; FREITAS, F.M. O grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas. In DE NEGRI, J.A; ARAÚJO, B.C. *As empresas Brasileiras e o Comércio Digital*. 2006. IPEA: Brasília.

RAMAMURTI, Ravi. What have we learned about Emerging-Market MNEs? in RAMAMURTI, R.; SINGH, J. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. 1st Edition, Cambridge, Cambridge University Press. 2009.

RAMAMURTI, R.; SINGH, J. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. 1st Edtion, Cambridge, Cambridge University Press. 2009.

RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. *The Rise of Brazilian Multinationals: Making the Leap from Regional Heavyweights to True Multinationals.* Elsevier. Rio de Janeiro. 1ª Edição. 2009.

RIBEIRO, F.C.F.; OLIVEIRA JÚNIOR, M. M. Transferência e transferência reversa de conhecimento: o caso da aquisição da Perez Companc pela Petrobras na Argentina. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, Vol 11, No 30, 2009, p.79-93.

ROCHA, A. As Novas Fronteiras: a Multinacionalização das Empresas Brasileiras. Coleção Estudos Copead. Rio de Janeiro, Editora MAUD. 2003.

RODRIK, D. Industrial policy for the twenty-first century. *Research paper - UNIDO*. 2004. Disponível em: http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/. Acesso: 8/12/2011.

ROSA, P. *Internacionalização da Marcopolo S.A.: um estudo de caso*. Master's thesis in Management. Federal University of Rio Grande do Sul. 2006.

ROSA, P.; RHODEN, M. *Internacionalização de uma empresa brasileira: um estudo de caso.* Paper presented at 4º Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas. Porto Alegre. Maio de 2007.

ROSA, J. M. *O Processo de Internacionalização de uma Indústria de Fundição: O Caso Da Tupy S.A.* Dissertação de Mestrado. Programa de Administração da Universidade do Estado de Santa Catarina. 2007.

ROSSI JÚNIOR, J. L.; FERREIRA, P.C. *Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial*. Textos para discussão no. 651, IPEA. Rio de Janeiro. 1999.

RUBIM, M. *A Internacionalização da Moda Brasileira: um Estudo de Casos.* Dissertação de Mestrado. Instituto COPEAD da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2004.

RUGMAN, A.M. Internalization as a general theory of foreign direct investment: A re-apraisal of the literature, *Review of World Economics*, 116(2), 1980, p. 365-379.

RUGMAN, A.M. New theories of multinationals enterprises: An assessment of internalization theory. Bulletin of Economic Research, 38, 1986, p. 101-118.

SAMBHARYA, R. B.; KUMARASWAMY, A.; BANERJEE, S. Information technologies and the future of the multinational enterprise. *Journal of International Management*, 11, 2005, 143-161.

SANT'ANNA, A.; AMBROZIO, A.; MEIRELLES, B. Redistribuição de renda e a recuperação do mercado de trabalho brasileiro in: BNDES: *Visão do Desenvolvimento*, nº 85; 2 sep. 2010.

SANTOS, L.B. Reestruturação, Internacionalização e Novos Territórios de Acumulação do Grupo Votorantim. Dissertação de Mestrado. Departamento de Geografia da Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, Novembro de 2008.

SARTI, F. *Internacionalização comercial e produtiva no Mercosul nos anos 90*. Tese de Doutoramento em Economia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade de Campinas. Dezembro de 2001.

SARTI, F.; LAPLANE, M. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. *Economia e Sociedade*, v. 11, n. 1 (18), 2002, p. 63-94.

SAUVANT, K.P. New Sources of FDI: The BRICs – Outward FDI from Brazil, Russia, India and China. *Journal of World Investment & Trade*, 6, 5, 2005, p. 639-709.

SAUVANT, K.P. The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Oportunity? Northampton: Edward Elgar Publishing. 2009.

SAUVANT, K.; STRAUSS, J. State-controlled entities control nearly US\$ 2 trillion in foreign assets. Columbia FDI Perspectives No. 64, April 2, 2012.

SBRAGIA, R.; KRUGLIANSKAS, I.; ANDREASSI, T. O contexto econômico, a articulação institucional e o comportamento tecnológico recente da indústria brasileira. *Temas de Iberoamérica Globalización Ciencia y Tecnología*. Organização dos Estados Ibero-Americanos, 1999. Disponível em: http://www.oei.es/salactsi/sbraggiaES.pdf (05/04/2013).

SCARAMUSSA, G.L.B A internacionalização do Banco do Brasil: produtos e serviços financeiros para o mundo. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Santa Maria, RS, 2010.

SCHERER, F.L. *Negócios internacionais: a consolidação de empresas brasileiras de construção pesada em mercados externos*. Tese de Doutorado em Administração pela UFMG. 2007.

SCHNEIDER, B.R. Big Business in Brazil: Leveraging Natural Endowments and State Suport for International Expansion. In: BRAINARD, L. and MARTINEZ-DIAZ, L. (Eds.) *Brazil as an Economic Superpower? Understanding Brazil's Changing Role in the Global Economy*. Washington, D.C. Brooking Institution Press. 2009.

SKOCPOL, T. Bringing the State Back in: Strategies of Analysis in Current Research. In: EVANS, P.; RUESCHEMEYER, D.; SKOCPOL, T.; *Bringing the State Back in* Cambridge: Cambridge University Press. 1999.

SENNES, R.; MENDES R.C. Public Policies and Brazilian Multinationals. In: RAMSEY, J. ALMEIDA, R. *The Rise of Brazilian Multinationals*. Elsevier. Rio de Janeiro. 2009.

SHIMA, W. Harmonizing Industrial Policy and Competition Policy: The case of Oi / Brasil Telecom. Artigo apresentado no *Symposium on Brazil Economic Growth and Development*. Middlesex University London, em 21 de abril de 2012. Londres, Reino Unido.

SIAS, R. O Fundo Soberano Brasileiro e suas Implicações para a Política Econômica. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 15, n. 30, 2008, p. 93-127.

SIGH, J.T.N.; MASSI, E. The Politics of Natural Resources: A Critical Appraisal on the Return of the State in Brazil. 2012. (unpublished paper)

SILVA, I. M.; BARBOSA, G.L.; MORAES, W.F.A. O Conteúdo Estratégico de Internacionalização: a utilização dos recursos internos como um diferencial competitivo no mercado internacional. Artigo apresentado no *XII Seminários em Administração da FEA-USP*. Outubro de 2009.

SILVA, J.P. Processo de Internacionalização da WEG. Apresentação em PowerPoint realizada por João Paulo Silva, Gerente de Marketing Internacional e Projetos Globais da WEG, cedida durante entrevista realizada com Patrick O´Neil, gerente da WEG UK Ltd. 2010.

SINKOVICS, R.; JEAN, R-J.; ROATH, A.S.; CAVUSGIL, T. Does IT Integration Really Enhance Suplier Responsiveness in Global Suply Chains? *Management International Review*, Vol 51, Issue 2, 2011, p 193-212.

TEIXEIRA, A. A Internacionalização de Empresas Brasileiras e o Papel do Estado. XVIII FÓRUM NACIONAL *Por que o Brasil não é um país de alto crescimento?* INAE - Instituto Nacional de Altos Estudos. Rio de Janeiro, 15 a 18 de maio de 2006.

TEIXEIRA, C.H.; CARVALHO, D.E.; FELDMANN P.R. The International Expansion of JBS and a Discussion of Porter's Diamond. *Future Studies Research Journal*, V. 2, n. 1, 2010, 175-194.

TEIXEIRA, R.A.; FREDDO, D. Fluxos de Capitais na América do Sul e Crescimento Econômico: Uma Análise da Relação entre Poupança Externa e Investimento. *Boletim de Economia e Política Internacional,* n. 11, 2012, IPEA, Brasília. p. 33-48.

TORRES, E.M. A evolução da indústria petroquímica brasileira. Revista Química Nova, Vol. 20, No. especial. São Paulo Dec. 1997.

TORRES, A.P.; SERRA, F.A.R; ALMEIDA, M.R; FERREIRA, M.P. O declínio de uma empresa brasileira de grande porte: O caso Gradiente. Working Papers 86, Polytechnic Institute of Leiria. 2012. Disponível em: ideas.repec.org/p/pil/wpaper/86.html (Consultado em 01/06/2012)

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report, United Nations: Geneva. 2006.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. United Nations: Geneva. 2009.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Prospects Survey 2010-2012, United Nations: Geneva. 2010.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report, United Nations: Geneva. 2011.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report, United Nations: Geneva. 2012.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Dezembro, 2007.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Novembro. 2008.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Outubro, 2009.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Outubro, 2010.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Setembro, 2011.

VALOR. Anuário das Multinacionais Brasileiras. Complemento do Jornal Valor Econômico. Setembro, 2012.

VASCONCELLOS, E. *Internacionalização Competitiva: Braskem, CCR, CSN, Dixtal, Embraer, Natura*. São Paulo: Editora Atlas, 1ª Edição, 2008.

VELLOSO, J.P.R. O Último Trem para Paris, São Paulo: Ed. Nova Fronteira. 1986.

VERMA, S.; SANGHI, K.; MICHAELIS, H.; DUPOUX, P.; KHANNA, D.; PETERS, P. The 2011 BCG Global Challengers: Companies on the Move: Rising Stars from Rapidly Developing Economies are Reshaping Global Industries, Boston Consulting Group, Boston, January, 2011.

VERNON, R. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books. 1971.

VERNON, R. In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises. Harvard University Press, Cambridge, U.S. 1998.

VIEIRA, C.; ZILBOVICIUS, M. The MNC Subsidiaries of Brazilian Multinational Companies. PICMET 2008 Proceedings, 27-31 July, 2008, Cape Town.

WILLIANSON, J. Lula's Brazil. Foreign Affairs. Vol. 82, No. 1, 2003, p. 100-109.

WERNERFELT, B. A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, vol. 5, 1984, 171-180.

WORLD BANK. World Development Indicators 2012. Washington DC. 2012.

ANEXO A – EMPRESAS E INSTITUIÇÕES ENTREVISTADAS

| EMPRESA | LOCALIDADE | DATA |
|------------------------|-------------------------------------|------------------|
| Stefanini IT Solutions | Nova Lima, Brasil (Conferência) | Agosto de 2011 |
| Bematech | Nova Lima, Brasil (Conferência) | Agosto de 2011 |
| Marcopolo | Nova Lima, Brasil (Conferência) | Agosto de 2011 |
| WEG | Nova Lima, Brasil (Conferência) | Agosto de 2011 |
| Banco Central | Email | Setembro de 2011 |
| BNDES | São Paulo, Brasil (Conferência) | Dezembro de 2011 |
| BNDES | Londres, Reino Unido (subsidiária) | Março de 2012 |
| Banco do Brasil | Londres, Reino Unido (subsidiária) | Março de 2012 |
| Amaral Gurgel | Londres, Reino Unido (escritório) | Março de 2012 |
| Advogados | | |
| WEG | Redditch, Reino Unido (subsidiária) | Maio de 2012 |
| Petrobras | Londres, Reino Unido (subsidiária) | Maio de 2012 |
| CI&T | Londres, Reino Unido (escritório) | Maio de 2012 |
| BRFOODS | Milton Keynes, Reino Unido | Maio de 2012 |
| | (subsidiária). | |
| Tupy | Northborough, Reino Unido, | Maio de 2012 |
| | (escritório) | |
| BRFOODS | Paris, França (subsidiária) | Junho de 2012 |
| Natura | Paris, França (subsidiária) | Junho de 2012 |
| Noronha Advogados | Londres, Reino Unido, escritório | Julho de 2012 |
| BNDES | Rio de Janeiro, Brasil | Setembro de 2012 |
| Magnesita | Telefone | Setembro de 2012 |
| Fibria | Email | Setembro de 2012 |
| Suzano | Email | Setembro de 2012 |
| Banco Central | Brasília, Brasil | Dezembro de 2012 |
| APEX | Brasília, Brasil | Dezembro de 2012 |

ANEXO B - QUESTIONÁRIO EMPRESAS

| (matricial) | |
|---|----------------------|
| Bloco 1 - Identificação | |
| 1. Há quanto tempo o senhor trabalha na | (nome da empresa)? |
| 2. Qual é a sua história na | _ (nome da empresa)? |
| 3. Qual é a sua formação? | |

Bloco 2 - Estratégias de Internacionalização

- 1. Quais são os países em que sua empresa possui investimentos diretos?
- 2. Como foi o modo de entrada de sua empresa em cada um desses países? (esclarecer caso necessário: investimento próprio, joint-venture ou aquisição; e escritório comercial, unidade produtiva, etc).
- 3. Quais são as atividades desempenhadas pela sua empresa nesses países?
- 4. Você sabe quando foi instalada a primeira subsidiária ou filial no exterior?
- 5. Quais são as principais subsidiárias / filiais no exterior da sua empresa? Por quê?
- 6. O que motivou a escolha desses locais para instalar subsidiárias?
- 7. Quais as principais contribuições que as operações diretas no exterior trazem para a sua organização?
- 8. Quais são os principais desafios da internacionalização?
- 9. Você conhece algum caso de fornecedor ou cliente brasileiro que foi atrás da sua empresa para o exterior? Ele também passou a operar subsidiárias e filiais no exterior?

Bloco 2 – Determinantes

- 1. Quais são as fontes de financiamento de sua empresa, por ordem de importância? (perguntar pela importância de algumas fontes, caso não mencionadas).
- 2. Sua empresa capta recursos no exterior? Quais as vantagens dessa captação?
- 3. Como você avalia a evolução da disponibilidade de crédito para sua empresa ao longo dos anos? Quais fatores em sua opinião contribuíram para isso?

- 4. E a evolução do mercado interno, qual o impacto sobre as operações de sua empresa? E sobre as decisões de investir no exterior?
- 5. Quais fatores conjunturais contribuíram para a internacionalização de sua empresa?
- 6. Quais fatores conjunturais dificultaram a internacionalização de sua empresa?
- 7. O governo brasileiro apoiou de alguma forma a internacionalização de sua empresa?
- a. Em caso positivo: como foi esse apoio? Sua empresa procurou diretamente o(a) ______ (nome da instituição)? Exigiram garantias? Contrapartidas?
- b. Em caso negativo: sua empresa tem conhecimento das políticas públicas disponíveis para apoiar a internacionalização das empresas? Por que não utiliza esse apoio?
- 8. Como o governo brasileiro poderia contribuir (mais) para a internacionalização de sua empresa?