

BRUNNA CALIL FADEL



**OS DETERMINANTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS INDÚSTRIAS
BRASILEIRAS**

Monografia apresentada como requisito à
conclusão do Curso de Ciências
Econômicas, Setor de Ciências Sociais
Aplicadas, Universidade Federal do
Paraná

Orientador: Prof^o Luiz Alberto Esteves

**CURITIBA
2009**

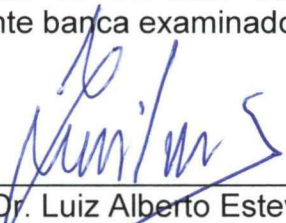
TERMO DE APROVAÇÃO

BRUNNA CALIL FADEL

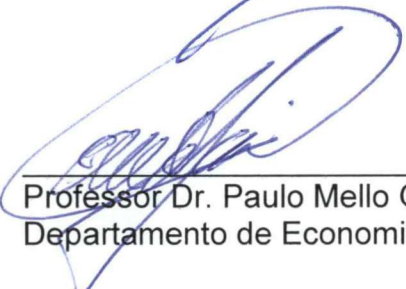
OS DETERMINANTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS INDÚSTRIAS BRASILEIRAS

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do curso de graduação de Ciências Econômicas, setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

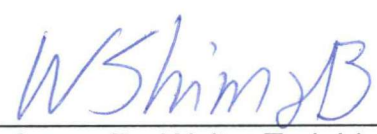
Orientador:



Professor Dr. Luiz Alberto Esteves
Departamento de Economia da UFPR



Professor Dr. Paulo Mello Garcias
Departamento de Economia da UFPR



Professor Dr. Walter Tadahiro Shima
Departamento de Economia da UFPR

Curitiba, 07 de dezembro de 2009.

RESUMO

O perfil das indústrias brasileiras em exportações e Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) demonstra que, mesmo com a industrialização tardia, estas têm crescido e adquirido importância no mercado mundial. Os últimos 20 anos mostraram inovação e inserção das nossas indústrias no mercado mundial como exportadoras e multinacionais.

Para analisar empiricamente os determinantes da internacionalização destas firmas, utilizou-se como premissa os fatos estilizados de Helpman, Melitz e Rubinstein, que fizeram um estudo para as empresas americanas multinacionais a fim de encontrar os determinantes da internacionalização destas no ano de 2004. O resultado obtido foi que a produtividade é o fator endógeno mais importante para este processo. Além disso, estas empresas apontaram uma hierarquia para conquistar novos mercados. Primeiramente venderiam seus produtos no país de origem, após exportam e então se tornam multinacionais.

Utilizando uma análise com a mesma lógica, os resultados para as indústrias do Brasil demonstraram que a produtividade e qualificação dos trabalhadores são as variáveis endógenas mais importantes para este processo.

Verificou-se uma hierarquia para conquistar estes novos mercados. As firmas exportadoras são maiores em produtividade e qualificação de pessoal que as que atendem o mercado doméstico. No entanto, para as multinacionais este resultado não é necessariamente significativo em relação às exportadoras.

ABSTRACT

The profile of Brazilian industry in exports and Foreign Direct Investments (FDI) shows that, even with late industrialization, they have grown and gained importance in the global market. The past 20 years shows innovation and integration of our industries in the world market as exporters and multinational.

To analyze empirically the determinates of the internationalization of these firms was used as a premise the stylized facts of Helpman, Melitz and Rubinstein, that have made a study for American multinational companies to find the determinants of internationalization on these firms. The result was that productivity is the most important endogenous factor to this process. Furthermore, these companies showed a hierarchy to capture new markets. First, selling their products in the country of origin, after exporting and then becoming multinationals.

Using an analysis with the same logic, the results for the industries in Brazil demonstrated that productivity and worker qualification are the most important endogenous variables in this process.

Was found an hierarchy to reach these new markets. The exporting firms have more productivity and qualification of workers that those who sell their products yo the domestic market. However, for the multinationals this result is not necessarily meaningful for the exporters.

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| TABELA 1 – PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA ENTRE AS ECONOMIAS EMERGENTES DE 1970 A 2006..... | 14 |
| TABELA 2 - NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS SEGUNDO TIPO DE ATIVIDADE DA FIRMA – 1990/2000..... | 14 |
| TABELA 3 - EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DOS SETORES INDUSTRIAIS POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA (*) - 1996 A 2008 - US\$ MILHÕES FOB..... | 16 |
| TABELA 4 – PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS..... | 17 |
| TABELA 5 – RANKING DOS PAÍSES QUE RECEBERAM MAIS IDE DO BRASIL..... | 20 |
| TABELA 6 – DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS..... | 39 |
| TABELA 7 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA TODAS AS INDÚSTRIAS NO ANO DE 2002..... | 41 |
| TABELA 8 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS QUE ATENDEM O MERCADO DOMÉSTICO NO ANO DE 2002..... | 42 |
| TABELA 9 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS NO ANO DE 2002..... | 42 |
| TABELA 10 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS MULTINACIONAIS NO ANO DE 2002..... | 43 |
| TABELA 11 – REGRESSÃO MULTINOMIAL LOGÍSTICA RELATIVA ÀS VARIÁVEIS ENDÓGENAS DAS INDÚSTRIAS..... | 44 |
| TABELA 12 – RELATIVE RISK RATIO..... | 45 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|---|----|
| QUADRO 1 - RANKING FDC-CPII DAS 20 MAIORES MULTINACIONAIS BRASILEIRAS, EM TERMOS DE ATIVOS EXTERNOS, 2006..... | 21 |
|---|----|

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – ENTRADAS DE FIRMAS BRASILEIRAS E PRODUTIVIDADE.....28

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 1 INTRODUÇÃO..... | 8 |
| 2 AS INDÚSTRIAS BRASILEIRAS EM EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS DIRETOS ESTRANGEIROS..... | 10 |
| 2.1 AS EXPORTAÇÕES..... | 12 |
| 2.2 O PERFIL DOS INVESTIMENTOS EXTERNOS DO BRASIL..... | 18 |
| 3 TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO E FATOS ESTILIZADOS..... | 24 |
| 3.1 OS CUSTOS DA FIRMA NO AMBIENTE DE INTERNACIONALIZAÇÃO..... | 29 |
| 3.2 TEORIA DAS OPERAÇÕES INTERNACIONAIS – BUCKLEY E CASSON..... | 33 |
| 3.3 A TEORIA ECLÉTICA DE DUNNING (1980)..... | 34 |
| 3.4 MODOS DE ENTRADA NO MERCADO INTERNACIONAL..... | 36 |
| 4 ANÁLISE DOS DETERMINANTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS FIRMAS BRASILEIRAS..... | 38 |
| 4.2 DADOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE..... | 38 |
| 4.1 METODOLOGIA ESTATÍSTICA..... | 40 |
| 4.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS..... | 41 |
| 5 CONCLUSÕES..... | 48 |
| REFERÊNCIAS..... | 50 |

1 INTRODUÇÃO

Um número crescente de empresas industriais no Brasil tem alcançado altos níveis de produtividade tornando-se competitivas no mercado externo. Algumas chegam a atuar na atividade exportadora, enquanto outras atingem a sua internacionalização, como multinacionais brasileiras.

As empresas passam por fases de aperfeiçoamento, que serviriam para aumentar suas chances de obter melhor desempenho, explicada por um período de aprendizagem, com investimentos em pesquisa, inovações, bom perfil dos funcionários (como qualificação da mão-de-obra, tempo médio de permanência no emprego), redução de custos, produtividade e alocação de recursos. A sua probabilidade de participar do mercado externo conseqüentemente aumenta (as que anteriormente atendiam a demanda doméstica, passam a ser exportadoras), após essa fase podem tornar-se multinacionais.

Os meios de comunicação têm abordado com frequência o tema, bem como as novas conquistas das empresas brasileiras que se inseriram no mercado mundial. Este volume de IDE é importante para o país, pois reflete inovações e competitividade. Conhecer o que está endogenamente por trás deste processo seria fundamental para entender esta caminhada rumo à novos mercados, justificando o estudo a ser realizado.

O referencial teórico base para este trabalho será a análise estilizada apresentada por Helpman, Melitz e Rubinstein (2004) para as empresas norte americanas. O estudo realizado por estes captou variáveis no âmbito endógeno da firma e encontrou o principal determinante para a sua internacionalização nos EUA: nível de produtividade. As empresas multinacionais seriam mais produtivas às que exportam; estas, por sua vez, superam em produtividade as firmas domésticas.

O objetivo deste trabalho, portanto, será testar essa hipótese através de análise empírica econométrica com o método Multinomial Logístico. Serão utilizadas como referência as variáveis captadas pelos autores da pesquisa americana, mas a base de dados será a pesquisa *Investment Climate Survey*, do Banco Mundial, para as indústrias brasileiras em 2003.

Também será verificada a hierarquia, comum a conquista de novos mercados. As exportadoras são superiores na alocação de recursos, permitindo superioridade em relação às domésticas. As multinacionais, no entanto, não são necessariamente maiores nestes aspectos de produtividade e qualificação de pessoal. Porém este resultado tem uma ressalva, visto que os dados do Banco Mundial não segmentam os IDE das indústrias (se são *holdings*, escritórios de vendas ou assistência técnica, novas aquisições ou instalação de plantas produtivas).

Como consequência destes fatos, surge uma indagação acerca das variáveis que determinam a internacionalização das indústrias brasileiras. O estudo que segue comprovará que a produtividade também é fator fundamental para este processo, além deste a qualificação dos funcionários.

O trabalho será dividido em 3 partes fundamentais: na primeira será apresentado o atual perfil brasileiro para as exportações e posteriormente para os IDE (Investimento Direto Externo). Isso possibilitará o conhecimento do perfil das exportações industriais e os fluxos de investimentos brasileiros no exterior, mostrando a evolução desta atividade ao longo das últimas décadas e o potencial de ambos atualmente.

No terceiro capítulo serão estudadas as principais teorias para o processo de internacionalização das empresas e os fatores que estão por trás deste fenômeno como um todo. Por último a análise empírica, com os resultados obtidos através de cálculos econométricos, que mostrarão qualitativamente e quantitativamente as variáveis endógenas inseridas na evolução das empresas até tornarem-se multinacionais.

2 AS INDÚSTRIAS BRASILEIRAS EM EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS DIRETOS ESTRANGEIROS

Com a grande depressão ocorrida no final de 1929, o governo brasileiro da época sentiu a necessidade de mudar a sua forma de receita no balanço de pagamentos, determinadas pelas exportações. Diante da diminuição da capacidade de importar, por consequência da queda das vendas externas, percebeu-se a importância de uma política que permitisse mais independência dos produtos importados, originando o conhecido período de substituição de importações.

O que se verificou posteriormente foram o surgimento de novas empresas e indústrias, o país passou a presenciar empresas mais competitivas e inovadoras. Para que a substituição ocorresse, houve políticas de proteção à indústria que surgia, a fim de permitir este progresso e estimular novas fábricas. Atualmente ainda existem muitas controvérsias entre os autores de economia internacional quanto à eficácia da proteção à indústria nascente – política utilizada na época.

Segundo Negri (2003), o Brasil negligenciou o desempenho das exportações e criou um viés antiexportações na medida em que ao tentar diminuir as importações, os países participantes do comércio internacional fechariam suas portas para os produtos brasileiros.

Os resultados de uma política diferente da chamada substituição de importações não se sabe ao certo, mas o que se viu foi um crescimento do país até a década de 80, inclusive o surgimento de novas indústrias e produtos nacionais mais competitivos. Comparando com a política de promoção de exportações dos países asiáticos, o resultado é muito diferente. Estes, voltados aos produtos manufaturados, cresceram aceleradamente desde esta época e o processo de industrialização foi mais rápido e eficiente. No entanto, o Brasil pode ter se especializado em produtos básicos e exportações de commodities por ter maior dotação de recursos naturais.

Para ilustrar a disparidade de políticas econômicas entre países em desenvolvimento no período, tem-se a dimensão das exportações dos países asiáticos, como Cingapura, Hong Kong, Coréia do Sul e Taiwan. Para esta mesma época as vendas destes países mostraram-se crescentes, tornando-os grandes

participantes no comércio internacional desde então, mesmo que ainda classificados como países em desenvolvimento.

Segundo Negri (2003), o protecionismo vigente veio a dar espaço ao estímulo às exportações na década de 80. Com a crise no balanço de pagamentos, a estratégia de exportação veio a fim de cobrir estes constantes déficits nas contas brasileiras. Para ilustrar as profundas mudanças ocorridas nesta década, Ricardo Markwald, diretor geral da Funcex em 2001 relata que:

De fato, entre 1988 e 1993 a estrutura tarifária brasileira sofreu uma mudança radical: a tarifa média declinou cerca de 40 pontos percentuais, passando de níveis superiores a 50% para 13,2%, a tarifa máxima passou de 105% para 40% e a tarifa modal de 40% para 20%. De outro lado, desde o início da década de 90 o Brasil já tinha eliminado a maior parte das barreiras não-tarifárias, com destaque para: (i) a proibição de aquisição externa de cerca de 1.200 produtos incluídos no Anexo C; (ii) a obrigatoriedade de programas de importação por empresas; (iii) a exigência de anuência prévia de órgãos da administração federal para a importação de produtos específicos; e (iv) o requisito de financiamento externo para a importação de bens de capital beneficiados com redução para zero nas alíquotas do imposto de importação (Moreira e Correa, 1996).

A extinção dessas barreiras, muito mais do que o cronograma de reduções tarifárias que vigorou entre 1991 e 1994, é que marca a ruptura entre o regime fechado e protecionista herdado do modelo de industrialização baseado na substituição de importações e o regime de economia aberta que vem caracterizando o desenvolvimento econômico brasileiro nos últimos anos. (Markwald, 2001, p 1).

Os anos 90 chegaram num contexto econômico muito diferente do ocorrido nos anos 80, onde havia forte instabilidade macroeconômica decorrente da inflação e incerteza pelos altos índices de déficits e dívidas e instabilidade econômica. As reformas estruturais no país proporcionaram ao Brasil um novo perfil diante do mercado internacional. As grandes privatizações, o Plano Real e a estabilidade de preço trouxeram novos fluxos de investidores externos e mudou a visão das grandes empresas atuantes no mercado brasileiro.

Neste período o cenário mundial apresentava-se favorável, com maior estabilidade e liquidez financeira. A economia brasileira aparece, nos anos 1990, como um dos países mais procurados pelo movimento internacional de IDE, inclusive até hoje tem se mostrado na lista dos principais receptores desse tipo de investimento.

Este fato parece ser decorrente da nova política de neoliberalismo, que envolveu principalmente desregulamentação comercial e financeira, integração

comandada pelo mercado e reformulação do papel do Estado na economia. Foram tomadas medidas que visaram à promoção da inserção competitiva do Brasil no mercado mundial e a modernização do parque industrial doméstico, com a introdução de novos modelos de produção e gestão econômica. (Alves e Lima 2007, p.4)

Sendo assim, o Brasil passou a se caracterizar como um país mais competitivo e com estrutura para participar das relações de comércio internacional e fluxos de IDE . A privatização dos setores de telecomunicações e energia alterou a infra-estrutura vigente até então, o que se mostrou primordial para a modernização.

As indústrias extremamente competitivas e produtivas que aqui se instalaram, permitiram uma reestruturação do processo produtivo. Isso porque cresceu a necessidade das empresas nacionais com potencial de importar máquinas e equipamentos com tecnologia avançada, reduzindo os custos e alocando seus recursos de maneira que as aproximava dos padrões internacionais de produção.

2.1 AS EXPORTAÇÕES

Os dados das exportações brasileiras a partir da abertura comercial são bastante satisfatórios e permitiu estabilidade da balança comercial, o que ocasionou confiança dos investidores internacionais. Com isso aumentou-se o número de transnacionais estrangeiras instaladas no país, que competem entre si e procuram explorar o mercado consumidor nacional.

Um exemplo típico é o segmento automobilístico atuante – no fim dos anos 80 havia basicamente quatro grandes montadoras no Brasil: GM, Ford, Volkswagem e Fiat. Hoje, cerca de 18 companhias estrangeiras atuam competindo mais espaço no mercado consumidor de automóveis no país. O mesmo ocorre com as companhias de telefone móvel, alimentos, entre outras.

Mesmo com a concorrência interna, o resultado da abertura econômica para indústria brasileira não foi negativo, no artigo As empresas brasileiras e o comércio Internacional, Negri mostra o efeito contrário as teorias de proteção:

Diante da abertura da economia não ocorreu no Brasil a desindustrialização conforme previsto nos modelos tradicionais de especialização em vantagem comparativas. Em um primeiro momento

vários setores perderam mercado, mas a abertura, as reformas macroeconômicas e as mudanças no papel do Estado também revelaram vantagens comparativas dinâmicas. Este resultado se deveu basicamente, porque ao contrário dos outros países, o Brasil tem um mercado interno suficientemente grande para ganhar escalas de produção competitiva e capaz de impulsionar a competitividade das firmas via inovação tecnológica. Além disso, elos internacionais foram estabelecidos e as empresas industriais no Brasil passaram a importar bens de capital, peças, partes e componentes imprescindíveis para o aumento da competitividade das exportações. (Negri, 2003, p. 18 e 19).

Portanto, a abertura comercial permitiu resultados mais satisfatórios quanto à competitividade e inovação das firmas no Brasil. As indústrias passariam a obter melhor alocação dos recursos e assim corrigir falhas no atendimento ao mercado consumidor brasileiro, com maior diversidade, eficiência e qualidade de produtos. A concorrência perfeita seria uma saída para obter-se esta eficiência alocativa:

A abertura, ao reduzir o poder de mercado das firmas, contribuiria para mover as estruturas de mercado em direção à concorrência perfeita, promovendo uma alocação de recursos mais compatível com as vantagens comparativas do país. Os ganhos de eficiência alocacional resultariam, portanto, da elevação da renda real em virtude da especialização da produção nos setores nos quais o país possui vantagens comparativas, seja em termos de tecnologia ou de dotação de fatores. (Markwald, 2001, p 2).

É importante colocar a progressão e perfil das exportações industriais na discussão que segue. Isso pelo papel fundamental que esta possui na internacionalização das firmas: os resultados das exportações hoje podem representar IDE's futuros, crescimento e competitividade para comercializar os produtos nacionais abrem portas para instalação de subsidiárias em outros países, conforme a hierarquia apresentada. Portanto, se o fluxo de vendas externas apresenta resultados satisfatórios e tende a melhorar cada vez mais, há chances das empresas brasileiras alcançarem cada vez mais espaço perante o comércio mundial.

A expansão da participação das indústrias brasileiras nos fluxos comerciais é ilustrada na TABELA 1, com a porcentagem da participação brasileira até 2006. Na década de 70 o país estava em posição de destaque perante outras economias, mas não permaneceu assim ao longo das décadas. Os países asiáticos são os maiores destaques, onde o grande aumento do fluxo de comércio ilustra muito bem a postura destes países na estratégia de competitividade, colocada no início deste capítulo.

TABELA 1 – PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA ENTRE AS ECONOMIAS EMERGENTES DE 1970 A 2006

| | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2006 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Brasil | 0,86 | 0,99 | 0,90 | 0,85 | 1,14 |
| México | 0,44 | 0,89 | 1,17 | 2,58 | 2,08 |
| Turquia | 0,19 | 0,14 | 0,37 | 0,43 | 0,68 |
| SSR até 1990 | 4,04 | 3,76 | 2,99 | 1,64 | 2,52 |
| África do Sul | 1,05 | 1,26 | 0,68 | 0,46 | 0,48 |
| China | 0,73 | 0,89 | 1,78 | 3,86 | 8,03 |
| Hing Kong | 0,79 | 0,97 | 2,36 | 3,13 | 2,67 |
| Taiwan | 0,45 | 0,97 | 1,93 | 2,29 | 1,86 |
| República da Coréia (Coréia do Sul) | 0,26 | 0,86 | 1,87 | 2,67 | 2,7 |
| Singapura | 0,49 | 0,95 | 1,52 | 2,13 | 2,25 |
| Tailândia | 0,22 | 0,32 | 0,66 | 1,07 | 1,08 |
| Malásia | 0,53 | 0,64 | 0,85 | 1,52 | 1,33 |
| Índia | | 0,42 | 0,52 | 0,66 | 1 |

FONTE: UNCTAD

Segundo a Funcex, do total exportado atualmente, os produtos manufaturados se sobressaem em relação aos básicos e semifaturados, isso é um resultado positivo, que dá uma visão de competitividade e inovação que transformou a indústria brasileira nas últimas décadas. Segundo dados da Funcex de 2000, em torno de 16 mil firmas exportavam. A TABELA 2 mostra, em porcentagem, que o setor industrial predomina com 66,4% no volume de exportações brasileiras.

TABELA 2 - NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS SEGUNDO TIPO DE ATIVIDADE DA FIRMA – 1990/2000

| | em % | | | | | | | | | | |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Tipo de atividade | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Industrial | 63,7 | 67,2 | 68,1 | 67 | 67,3 | 68,6 | 68,8 | 69 | 69 | 67,1 | 66,4 |
| Não industrial | 36,3 | 32,8 | 31,9 | 33 | 32,7 | 31,4 | 31,2 | 31 | 31 | 32,9 | 33,6 |
| <i>Agropecuária</i> | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 1,9 | 2 | 2,1 |
| <i>Comercial</i> | 17,4 | 17,4 | 17,3 | 19,4 | 20,4 | 21,5 | 22,8 | 23,4 | 23,8 | 25,6 | 24,2 |
| <i>C. Civil</i> | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 |
| <i>serviços</i> | 2,8 | 2,7 | 2,7 | 4,6 | 4,9 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 3,5 | 3,5 | 3,3 |
| <i>Outras</i> | 14,3 | 11 | 8,7 | 7,1 | 5,3 | 4,1 | 2,5 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 3,4 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

FONTE: FUNCEX

No ano de 2008 e início de 2009 houve queda no comércio mundial por consequência da grande crise no mercado financeiro, que como é sabido, afetou a demanda mundial por produtos importados. Cada país tentou diminuir o impacto sobre sua economia e conseqüentemente medidas protecionistas entraram em vigor, como os Estados Unidos fizeram para proteger sua agricultura entre outros produtos de produção local. Portanto, a queda não representou queda contínua na competitividade das firmas brasileiras.

Para ilustrar o perfil industrial exportador recente, a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) divulgaram dados dos últimos doze anos para as indústrias, segmentando-as por intensidade tecnológica. A tabela 3 mostra a evolução das exportações nestes diferentes segmentos, classificados de acordo com o uso de tecnologias: alta, média-alta, média-baixa e baixa tecnologia. Os dados apresentados não representam somente resultados de empresas nacionais, mas constam dados de exportações de investimentos estrangeiros no país.

No geral, as exportações cresceram substancialmente no período de 1996 a 2008. Verifica-se que os maiores resultados de exportação dentro dos seguimentos são os da indústria de baixa tecnologia, como produtos manufaturados e bens reciclados, madeira e seus produtos, papel e celulose, alimentos, bebidas e tabaco, por fim a indústria têxtil, couro e calçados. Um dos destaques é do setor de alimentos, bebidas e tabaco, que passou de US\$ 9.926,00 para US\$ 35.373,00.

O segundo segmento que recebe destaque é o de tecnologia média-alta. Com crescimento de US\$ 30 milhões no período.

Em todo o período o volume exportado apresentou crescimento. Mesmo o setor de alta tecnologia não estagnou ou diminuiu. A indústria aeronáutica e aeroespacial, como a Empresa Brasileira de Aeronáutica S. A. (EMBRAER), é responsável por US\$ 6,06 milhões de um total de US\$ 11,5 milhões.

TABELA 3 - EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DOS SETORES INDUSTRIAIS POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA (*) - 1996 A 2008 - US\$ MILHÕES FOB

| Setores | 1996 | | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | | 2003 | | 2004 | | 2005 | | 2006 | | 2007 | | 2008 | |
|---|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % | Valor | Part. % |
| Total | 47.747 | 100,0 | 52.994 | 100,0 | 51.140 | 100,0 | 48.011 | 100,0 | 55.086 | 100,0 | 58.223 | 100,0 | 60.362 | 100,0 | 73.084 | 100,0 | 96.475 | 100,0 | 118.308 | 100,0 | 137.470 | 100,0 | 160.649 | 100,0 | 197.942 | 100,0 |
| Produtos Industriais (*) | 39.923 | 83,6 | 42.590 | 80,4 | 41.217 | 80,6 | 39.288 | 81,8 | 45.968 | 83,4 | 47.748 | 82,0 | 48.652 | 80,6 | 58.504 | 80,1 | 77.137 | 80,0 | 94.016 | 79,5 | 107.320 | 78,1 | 121.908 | 75,9 | 141.880 | 71,7 |
| Indústria de alta e média-alta tecnologia (I+II) | 12.939 | 27,1 | 15.743 | 29,7 | 16.217 | 31,7 | 15.001 | 31,2 | 19.589 | 35,6 | 19.300 | 33,1 | 18.870 | 31,3 | 21.829 | 29,9 | 26.905 | 30,0 | 37.669 | 31,8 | 41.768 | 30,4 | 46.760 | 29,1 | 51.630 | 26,1 |
| Indústria de alta tecnologia (I) | 2.042 | 4,3 | 2.628 | 5,0 | 3.240 | 6,3 | 4.126 | 8,6 | 6.838 | 12,4 | 6.982 | 12,0 | 5.935 | 9,8 | 5.135 | 7,0 | 6.610 | 6,9 | 8.757 | 7,4 | 9.364 | 6,8 | 10.241 | 6,4 | 11.507 | 5,8 |
| Aeronáutica e aeroespacial | 554 | 1,2 | 881 | 1,7 | 1.423 | 2,8 | 1.962 | 4,1 | 3.681 | 6,7 | 3.709 | 6,4 | 2.835 | 4,7 | 2.107 | 2,9 | 3.478 | 3,6 | 3.699 | 3,1 | 3.741 | 2,7 | 5.204 | 3,2 | 6.064 | 3,1 |
| Farmacêutica | 324 | 0,7 | 392 | 0,7 | 404 | 0,8 | 436 | 0,9 | 403 | 0,7 | 425 | 0,7 | 440 | 0,7 | 476 | 0,7 | 590 | 0,6 | 725 | 0,6 | 905 | 0,7 | 1.134 | 0,7 | 1.482 | 0,7 |
| Material de escritório e informática | 354 | 0,7 | 343 | 0,6 | 363 | 0,7 | 472 | 1,0 | 490 | 0,9 | 395 | 0,7 | 236 | 0,4 | 271 | 0,4 | 334 | 0,3 | 478 | 0,4 | 495 | 0,4 | 273 | 0,2 | 236 | 0,1 |
| Equipamentos de rádio, TV e comunicação | 623 | 1,3 | 788 | 1,5 | 788 | 1,5 | 937 | 2,0 | 1.904 | 3,5 | 2.075 | 3,6 | 2.079 | 3,4 | 1.949 | 2,7 | 1.789 | 1,9 | 3.332 | 2,8 | 3.579 | 2,6 | 2.833 | 1,8 | 2.871 | 1,5 |
| Instrumentos médicos de ótica e precisão | 187 | 0,4 | 223 | 0,4 | 272 | 0,5 | 321 | 0,7 | 361 | 0,7 | 379 | 0,7 | 345 | 0,6 | 332 | 0,5 | 421 | 0,4 | 523 | 0,4 | 643 | 0,5 | 767 | 0,5 | 854 | 0,4 |
| Indústria de média-alta tecnologia (II) | 10.897 | 22,8 | 13.115 | 24,7 | 12.977 | 25,4 | 10.874 | 22,6 | 12.751 | 23,1 | 12.317 | 21,2 | 12.935 | 21,4 | 16.694 | 22,8 | 22.295 | 23,1 | 28.912 | 24,4 | 32.403 | 23,6 | 36.519 | 22,7 | 40.123 | 20,3 |
| Máquinas e equipamentos elétricos n. e. | 841 | 1,8 | 868 | 1,6 | 813 | 1,6 | 766 | 1,6 | 928 | 1,7 | 1.011 | 1,7 | 936 | 1,6 | 1.113 | 1,5 | 1.418 | 1,5 | 1.953 | 1,7 | 2.618 | 1,9 | 3.200 | 2,0 | 3.777 | 1,9 |
| Veículos automotores, reboques e semi-reboques | 3.874 | 8,1 | 5.507 | 10,4 | 5.904 | 11,5 | 4.494 | 9,4 | 5.349 | 9,7 | 5.360 | 9,2 | 5.530 | 9,2 | 7.262 | 9,9 | 9.634 | 10,0 | 12.992 | 11,0 | 14.371 | 10,5 | 15.009 | 9,3 | 16.293 | 8,2 |
| Produtos químicos, excl. farmacêuticos | 3.013 | 6,3 | 3.234 | 6,1 | 2.965 | 5,9 | 2.779 | 5,8 | 3.331 | 6,0 | 2.851 | 4,9 | 3.147 | 5,2 | 3.930 | 5,4 | 4.817 | 5,0 | 5.984 | 5,1 | 6.800 | 4,9 | 8.181 | 5,1 | 8.772 | 4,4 |
| Equipamentos para ferrovia e material de transporte | 59 | 0,1 | 58 | 0,1 | 75 | 0,1 | 74 | 0,2 | 117 | 0,2 | 124 | 0,2 | 130 | 0,2 | 199 | 0,3 | 289 | 0,3 | 560 | 0,5 | 532 | 0,4 | 578 | 0,4 | 496 | 0,3 |
| Máquinas e equipamentos mecânicos | 3.111 | 6,5 | 3.448 | 6,5 | 3.191 | 6,2 | 2.761 | 5,7 | 3.026 | 5,5 | 2.972 | 5,1 | 3.193 | 5,3 | 4.190 | 5,7 | 6.136 | 6,4 | 7.424 | 6,3 | 8.082 | 5,9 | 9.550 | 5,9 | 10.785 | 5,4 |
| Indústria de média-baixa tecnologia (III) | 9.807 | 20,5 | 9.756 | 18,4 | 8.846 | 17,3 | 8.511 | 17,7 | 10.227 | 18,6 | 9.985 | 17,1 | 10.650 | 17,6 | 13.394 | 18,3 | 18.847 | 19,5 | 22.741 | 19,2 | 27.252 | 19,8 | 31.599 | 19,7 | 38.870 | 19,6 |
| Construção e reparação naval | 186 | 0,4 | 193 | 0,4 | 131 | 0,3 | 12 | 0,0 | 7 | 0,0 | 38 | 0,1 | 9 | 0,0 | 8 | 0,0 | 1.265 | 1,3 | 194 | 0,2 | 30 | 0,0 | 724 | 0,5 | 1.541 | 0,8 |
| Borracha e produtos plásticos | 852 | 1,8 | 916 | 1,7 | 907 | 1,8 | 861 | 1,8 | 955 | 1,7 | 941 | 1,6 | 922 | 1,5 | 1.169 | 1,6 | 1.398 | 1,4 | 1.709 | 1,4 | 2.050 | 1,5 | 2.569 | 1,6 | 2.870 | 1,4 |
| Produtos de petróleo refinado e outros combustíveis | 927 | 1,9 | 971 | 1,8 | 849 | 1,7 | 1.108 | 2,3 | 1.713 | 3,1 | 2.408 | 4,1 | 2.176 | 3,6 | 2.780 | 3,8 | 3.203 | 3,3 | 4.914 | 4,2 | 6.109 | 4,4 | 7.136 | 4,4 | 9.489 | 4,8 |
| Outros produtos minerais não-metálicos | 687 | 1,4 | 769 | 1,5 | 759 | 1,5 | 767 | 1,6 | 852 | 1,5 | 814 | 1,4 | 937 | 1,6 | 1.129 | 1,5 | 1.502 | 1,6 | 1.775 | 1,5 | 2.114 | 1,5 | 2.288 | 1,4 | 2.080 | 1,1 |
| Produtos metálicos | 7.157 | 15,0 | 6.906 | 13,0 | 6.199 | 12,1 | 5.762 | 12,0 | 6.689 | 12,2 | 5.784 | 9,9 | 6.605 | 10,9 | 8.307 | 11,4 | 11.479 | 11,9 | 14.149 | 12,0 | 16.949 | 12,3 | 18.882 | 11,8 | 22.891 | 11,6 |
| Indústria de baixa tecnologia (IV) | 17.176 | 36,0 | 17.091 | 32,3 | 16.154 | 31,6 | 15.775 | 32,9 | 16.152 | 29,3 | 18.464 | 31,7 | 19.132 | 31,7 | 23.281 | 31,9 | 29.384 | 30,5 | 33.606 | 28,4 | 38.300 | 27,9 | 43.549 | 27,1 | 51.399 | 26,0 |
| Produtos manufaturados n.e. e bens reciclados | 697 | 1,5 | 780 | 1,5 | 719 | 1,4 | 747 | 1,6 | 884 | 1,6 | 906 | 1,6 | 910 | 1,5 | 1.038 | 1,4 | 1.422 | 1,5 | 1.516 | 1,3 | 1.568 | 1,1 | 1.718 | 1,1 | 1.759 | 0,9 |
| Madeira e seus produtos, papel e celulose | 3.003 | 6,3 | 3.194 | 6,0 | 3.075 | 6,0 | 3.549 | 7,4 | 4.040 | 7,3 | 3.701 | 6,4 | 3.837 | 6,4 | 4.960 | 6,8 | 6.003 | 6,2 | 6.503 | 5,5 | 7.232 | 5,3 | 8.125 | 5,1 | 8.651 | 4,4 |
| Alimentos, bebidas e tabaco | 9.926 | 20,8 | 9.558 | 18,1 | 9.237 | 18,1 | 8.551 | 17,8 | 7.685 | 14,0 | 10.149 | 17,4 | 10.830 | 17,9 | 13.188 | 18,0 | 17.141 | 17,8 | 20.492 | 17,3 | 23.967 | 17,4 | 27.657 | 17,2 | 35.373 | 17,9 |
| Têxteis, couro e calçados | 3.549 | 7,4 | 3.549 | 6,7 | 3.123 | 6,1 | 2.929 | 6,1 | 3.543 | 6,4 | 3.708 | 6,4 | 3.555 | 5,9 | 4.094 | 5,6 | 4.819 | 5,0 | 5.095 | 4,3 | 5.542 | 4,0 | 6.039 | 3,8 | 5.607 | 2,8 |
| Produtos não industriais | 7.824 | 16,4 | 10.404 | 19,6 | 9.923 | 19,4 | 8.724 | 18,2 | 9.118 | 16,6 | 10.474 | 18,0 | 11.709 | 19,4 | 14.580 | 19,9 | 19.339 | 20,0 | 24.292 | 20,5 | 30.150 | 21,9 | 38.741 | 24,1 | 56.053 | 28,3 |

(*) Classificação extraída de: OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators, 2003.

FONTE: SECEX/MDIC

Os produtos que fazem parte das vendas brasileiras no exterior, segundo o Ministério da Fazenda de janeiro de 2009, são escoados principalmente para seis países: Estados Unidos, China, Argentina, Holanda (porto de Rotterdam, que é utilizado como entreposto), Alemanha e Japão com operações de mais de US\$ 402 milhões FOB (*free on board*), cada um, sendo responsáveis, em conjunto, por 39,95% da pauta.

A participação relativa dos Estados Unidos, na pauta, nosso principal parceiro comercial, atingiu 12,43% no período considerado, enquanto que a da China, o segundo maior parceiro, alcançou 7,38%. Os vinte países mais relevantes para os quais o Brasil exportou representaram 71,58% do total da pauta.

TABELA 4 – PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

| | | | | US\$ 1.000 FOB |
|-----|----------------|-----------|----------------|----------------|
| | DESTINOS | VALOR | PARTICIPAÇÃO % | ACUMULADO % |
| 1- | Estados Unidos | 1.240.438 | 12,43 | 12,43 |
| 2- | China | 736.850 | 7,38 | 19,81 |
| 3- | Argentina | 640.858 | 6,42 | 26,23 |
| 4- | Holanda | 526.771 | 5,28 | 31,51 |
| 5- | Alemanha | 439.966 | 4,41 | 35,92 |
| 6- | Japão | 401.629 | 4,03 | 39,95 |
| 7- | Suíça | 336.733 | 3,37 | 43,32 |
| 8- | Venezuela | 304.070 | 3,05 | 46,37 |
| 9- | Itália | 268.946 | 2,7 | 49,07 |
| 10- | França | 263.359 | 2,64 | 51,71 |
| 11- | Coréia do Sul | 250.178 | 2,51 | 54,22 |
| 12- | Reino Unido | 229.833 | 2,3 | 56,52 |
| 13- | Bélgica | 225.696 | 2,26 | 58,78 |
| 14- | África do Sul | 225.042 | 2,26 | 61,04 |
| 15- | México | 214.488 | 2,15 | 63,19 |
| 16- | Rússia | 191.413 | 1,92 | 65,11 |
| 17- | Chile | 188.088 | 1,89 | 67 |
| 18- | Espanha | 163.435 | 1,64 | 68,64 |
| 19- | Arábia Saudita | 147.871 | 1,48 | 70,12 |
| 20- | Colômbia | 145.279 | 1,46 | 71,58 |

FONTE: Ministério da Fazenda (2009)

A seguir, a análise do IDE brasileiro permitirá comparar os destinos destes com as exportações, fazendo uma breve introdução às hipóteses teóricas a serem apresentadas no capítulo posterior.

2.2 O PERFIL DOS INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR

No capítulo seguinte serão apresentadas algumas teorias de internacionalização e fatos estilizados para demonstrar os fatores endógenos que, ao serem alcançados, permitiriam às firmas se tornarem internacionais. Será visto também que a internacionalização é consequência do aumento da produtividade e saturação do escoamento da produção por exportação.

As teorias levarão a crer que as exportações procedem à internacionalização da firma e que os aumentos de produtividade que a experiência que o comércio internacional traz é fundamental para a inserção das firmas com planta produtiva em outros países. Ao analisar os IDE que estão se consolidando no país, veremos se estas hipóteses são verdadeiras e como está o perfil do IDE brasileiro.

Para Lacerda (2004), a internacionalização das empresas brasileiras é um fator crucial de sucesso, não só em razão da exportação, mas também como forma de buscar melhorias tecnológicas e conquistar a liderança no mercado local.

No Brasil, a internacionalização aconteceu com um atraso considerável em relação às empresas européias e americanas, que tiveram seu processo iniciado após a primeira Guerra Mundial. Mesmo com a política de substituição de importações e proteção à indústria nascente, as empresas brasileiras não se especializaram em produtos de alta e média tecnologia. Na época, a demanda por produtos com este perfil não compensava o esforço. Hoje as multinacionais brasileiras não são necessariamente de alta tecnologia, mas com a competitividade e os ganhos de escala que alcançaram elas competem de igual para igual nos outros países, independente do setor em que atuam.

O fato é que, mesmo sendo bastante tardio, este processo de internacionalização das indústrias vem crescendo rasoavelmente nos últimos anos, impulsionado principalmente pelas mudanças ocorridas no cenário econômico

nacional e a produtividade das firmas brasileiras, que parecem melhorar o suficiente para sua competitividade.

Em 2008, a KPMG do Brasil, publicou um relatório com o perfil de IDE brasileiro, cujos dados foram recolhidos até 31 de janeiro de 2008. Os resultados para a internacionalização das firmas nacionais apresentaram-se positivos e crescentes, mostrando resultados otimistas para o país.

Esta publicação usou como base o relatório da Fundação Dom Cabral do ano de 2006, estudos públicos disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, pela UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) e notícias divulgadas pela mídia brasileira.

Os resultados apresentados mostraram que em 2006 o volume de IDE enviado foi maior que os investimentos recebidos, comparativamente com 2005, este valor aumentou em 49,4%. No ano seguinte (2007), o Brasil ficou na 12ª colocação entre os países que mais investiram em outras nações, estando acima de países como Austrália, China, Rússia e Suécia, entre outros.

Os dados disponíveis para pesquisa não estão segmentados por modos de entrada ou por tipos de investimentos em outro país. Portanto, para o estudo que segue, utilizaram-se os dados gerais de investimento direto externo e não especificamente entrada por planta produtiva ou novas aquisições, como o caso de indústrias multinacionais.

Percebe-se que os principais destinos apontados foram os chamados “paraísos fiscais”, de acordo com o levantamento do Banco Central do Brasil de Capitais Brasileiros no Exterior de 2007. Deve-se considerar que além da possibilidade de utilização dos paraísos fiscais para a constituição de empresas *holdings*, os investimentos efetuados em paraísos fiscais são de natureza financeira. O foco deste estudo é investimento brasileiro no exterior através de plantas produtivas, como novas fábricas ou aquisições de indústrias já atuantes no mercado de origem.

Assim como para as exportações, os Estados Unidos também se destacam no destino de capitais brasileiros. A partir de 2004, a Dinamarca juntou-se ao grupo dos maiores receptores de investimento direto.

TABELA 5 – RANKING DOS PAÍSES QUE RECEBERAM MAIS IDE DO BRASIL

| PAÍSES | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ilhas Cayman | 14.785 | 416 | 15.097 | 13.930 | 15.113 | 20.284 |
| Bermudas | 990 | 1.103 | 593 | 397 | 690 | 15.061 |
| Dinamarca | 16 | 8 | 10 | 6.460 | 9.466 | 15.061 |
| Ilhas Virgens Britânicas | 7.109 | 5.416 | 6.314 | 6.460 | 9.466 | 10.361 |
| Bahamas | 5.954 | 6.958 | 6.565 | 6.254 | 7.333 | 10.345 |
| Espanha | 1.657 | 2.953 | 1.775 | 7.825 | 7.449 | 9.259 |
| Estados Unidos | 1.401 | 1.830 | 2.100 | 2.934 | 3.324 | 4.221 |
| Luxemburgo | 584 | 402 | 2.055 | 2.552 | 4.163 | 3.942 |
| Áustria | 21 | 106 | 324 | 3.114 | 3.512 | 3.918 |
| Países Baixos | 208 | 247 | 599 | 397 | 659 | 3.819 |
| Argentina | 1.625 | 1.503 | 1.549 | 1.095 | 2.936 | 3.195 |
| Uruguai | 3.121 | 1.547 | 2.810 | 1.722 | 2.068 | 2.136 |
| Subtotal | 37.471 | 38.538 | 39.791 | 1.657 | 1.748 | 1.743 |
| Demais países | 5.113 | 4.859 | 4.978 | 5.690 | 6.957 | 9.431 |
| Total | 42.584 | 43.397 | 44.769 | 54.027 | 65.418 | 97.715 |

FONTE: KPMG do Brasil (2008)

Para ilustrar os setores das grandes multinacionais brasileiras, tem-se a publicação da fundação Dom Cabral em 2006, conforme o quadro 1. As empresas da tabela têm demonstrado como estratégia fundamental de internacionalização as aquisições de empresas já existentes nos mercados que se pretende expandir a produção. A Companhia Vale S.A. era a maior multinacional brasileira em termos de ativos externos em 2006, seguida pela Petrobrás. A Vale mostra um histórico de produção bastante intenso, com aquisições, grande volume de exportações e planta produtiva nos cinco continentes. Esta história não pára na Vale S.A.

QUADRO 1 - RANKING FDC-CPII DAS 20 MAIORES MULTINACIONAIS BRASILEIRAS, EM TERMOS DE ATIVOS EXTERNOS, 2006

| POSIÇÃO | NOME | SETOR |
|---------|---|---------------------------|
| 1 | Companhia Vale do Rio Doce | Mineração |
| 2 | Petrobrás S.A. | Petróleo e Gás |
| 3 | Gerdau S.A. | Aço |
| 4 | EMBRAER - Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. | Aviação |
| 5 | Votorantim Participações S.A. | Diversificada |
| 6 | Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) | Aço |
| 7 | Camargo Corrêa S.A. | Diversificada |
| 8 | Odebrecht S.A. | Construção e Petroquímica |
| 9 | Aracruz Celulose | Celulose e Papel |
| 10 | Weg S.A. | Eletro-mecânica |
| 11 | Marcopolo S.A. | Transportes |
| 12 | Andrade Gutierrez S.A. | Diversificada |
| 13 | Tigre S.A. Tubos e Conexões | Construção |
| 14 | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. Usiminas | Aço |
| 15 | Natura Cosméticos S.A. | Cosméticos |
| 16 | Itaútec S.A. | Tecnologia da Informação |
| 17 | América Latina Logística ALL S.A. | Logística |
| 18 | Ultrapar Participações S.A. | Diversificada |
| 19 | Sabó Indústria e Comércio de Autopeças Ltda. | Peças de automóveis |
| 20 | Lupatech S.A. | Eletro-mecânica |

FONTE: FDC-CPII Pesquisa das Multinacionais Brasileiras (2006)

Outras grandes multinacionais, ao serem lançadas em outros países, o fizeram principalmente por novas aquisições. O site Análise Comércio Exterior, publicou no anuário de comércio exterior de 2006 uma matéria a respeito dos avanços das multinacionais brasileiras. Nesta matéria constam exemplos de indústrias brasileiras que se internacionalizaram principalmente por novas aquisições:

A Sabó, empresa começou fornecendo peças para a Opel (operação da General Motors na Europa) e no meio da década de 80 já tinha como clientes Volkswagen e a Rubens, a GM da Austrália. As aquisições internacionais começaram com duas fábricas na Argentina, e em 1992, a Sabó deu um salto ao comprar a tradicional marca alemã de autopeças Kaco e quatro unidades de produção européias.

A aquisição e estabelecimento de parcerias com companhias estrangeiras é um dos meios mais rápidos e eficientes de se estabelecer no

mercado externo. A brasileira WEG aplica, desde 1996, a estratégia de adquirir fábricas de pequeno porte e depois consolidar as operações expandindo as unidades. Hoje, a companhia tem seis unidades fora do Brasil, incluindo uma na China, e finalizou a ampliação de sua unidade mexicana em meados de 2005.

Entre as outras empresas brasileiras que internacionalizaram com sucesso seus negócios está a Camargo Corrêa Cimentos, que detém hoje 46% do mercado argentino com a compra da Loma Negra em 2005. Grandes grupos nacionais como Gerdau, Votorantim, Usiminas, Odebrecht e Marcopolo também já mantêm operações de peso fora do país e, recentemente, fusões e parcerias transformaram a fabricante de produtos têxteis Coteminas, o frigorífico Friboi e Ambev em líderes mundiais de seus setores. (Site Análise Comércio exterior, 2006).

Muitas vezes, novas aquisições são opções mais seguras a estas empresas. Elas escolhem este caminho de internacionalização porque as indústrias negociadas já possuem um histórico de mercado que possibilita mais segurança e garantia de sucesso. Havendo demanda para os seus produtos, a firma poderá escolher se instala nova planta produtiva ou compra uma empresa. As grandes aquisições mostram que em geral, os destinos de exportação e implantação de multinacional ocorrem em locais semelhantes.

A partir dos resultados apresentados na TABELA 4, vemos que os EUA, China, Argentina e Holanda e Alemanha são os maiores destinos de escoamento da produção brasileira. Estes também são os principais destinos de investimentos estrangeiros, segundo a Valor Econômico, edição de outubro 2009.

Os investimentos diretos para estes países podem ser escritórios de vendas, unidades de produção de serviços próprios, novas aquisições, entre outros que serão colocados posteriormente. A publicação do Valor mostrou os resultados da pesquisa que obteve em uma parceria com a Sobeet (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica) para as empresas que ganharam o *ranking* de mais internacionalizadas do país. Não foi divulgado o tamanho da amostra, porém indica que entre as empresas entrevistadas, 32,1% atuam com escritórios de vendas, 21,4% com plantas produtivas e 17,9% através de aquisições.

Cita ainda que, entre os países ainda não internacionalizados, a Argentina, China e EUA são os países que mais despertam o desejo por parte dos empresários para futura expansão.

Apresentado o perfil das exportações brasileiras e multinacionais, bem como seu crescimento, principais destino e setores. No próximo capítulo serão apresentadas as teorias de internacionalização das indústrias e dois fatos estilizados que explicam mais fundamentalmente este processo de inserção de indústrias em outros países e suas estratégias.

3 AS TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO E FATOS ESTILIZADOS

Observa-se que, em sua maioria, as firmas conquistam seu mercado doméstico com intensidade, estando bem acima das empresas menos concorrentes. Como consequência dos ganhos de escala tornam-se exportadoras, principalmente pela oportunidade de expandir suas vendas. Os indicadores endógenos da indústria não são os únicos a fazer parte deste processo: fatores exógenos como câmbio, crédito e demais incentivos, entram no contexto e fazem seu papel incremental de extrema importância na possibilidade de exportação dos produtos ou na internacionalização da empresa.

A busca de novos mercados resulta do desenvolvimento e crescimento das empresas e do aumento de sua produtividade. A exportação é uma das primeiras estratégias para ganhar mercado, porém é alvo preferencial das regras protecionistas, principalmente em épocas de crises. Sendo assim, havendo perfil por parte da firma, a instalação de unidades de produção em outros países é um caminho viável para a expansão e alcance de novos mercados consumidores.

Segundo Loureiro¹ (1995 citado por Stal, 2005), o processo de internacionalização permite à empresa o aproveitamento das oportunidades de negócios existentes no mercado internacional, além de contribuir de maneira decisiva para um desenvolvimento econômico imprescindível ao país

Rocha (2002) ao apresentar a teoria da **Escola Nórdica** de Uppsala para internacionalização das firmas, cita justamente uma das possíveis justificativas para a empresa buscar exportar seus produtos. Segundo ela, a busca de novos locais para se expandir, além do mercado doméstico, ocorre quando este já está saturado e ocasiona uma redução do número de oportunidades lucrativas, o que restringe o crescimento da firma. Inclusive este crescimento é parte fundamental à futura internacionalização, visto que ele é visto como resultado da alocação cada vez mais eficiente dos recursos e conseqüentemente a firma estaria ganhando mais produtividade.

¹ LOUREIRO, F.A. Internacionalização de empresas brasileiras. Cadernos de Gestão Tecnológica, São Paulo, CYTED-NPGCT/USP, 20, 1995.

Porém a fase de exportação não ocorre sem uma análise prévia dos possíveis locais de escoamento. Segundo a Escola Nórdica, a distância entre os países que realizariam comércio provocaria maior insegurança em relação ao resultado que poderia ser obtido, sendo assim a implantação da produção tende a ocorrer em países ou regiões onde as firmas se sentiriam menos estrangeiras possível, dirigindo-se à expansão geográfica para locais com características mais similares às bases de operações da empresa.

Para Uppsala, o escoamento para países similares está relacionado com a incerteza quanto aos mercados estrangeiros pela distância psicológica ou psíquica. Sendo assim, quanto maior a diferença entre o país de origem e o país estrangeiro em termos de desenvolvimento, nível e conteúdo educacional, idioma, cultura, sistema político, entre outros, maior o nível de incerteza. (ROCHA, 2002)

A pauta de exportações brasileiras revela as semelhanças culturais com os países de maior destino de vendas. Hoje os maiores destinos de produtos brasileiros são a Argentina e Estados Unidos. Inclusive os destinos de internacionalização - tanto novas aquisições como novas plantas produtivas - revelam esta idéia para as indústrias brasileiras. Porém, para atender as demandas e aproveitar oportunidades de negócio, as indústrias fazem adaptações a culturas diferentes de modo a atender uma demanda peculiar (é o caso da Sadia na produção de frangos para o Oriente Médio).

Tendo a intenção de expandir o alcance dos seus produtos, as mudanças ocorridas na produção da firma se iniciam em um envolvimento leve, como exportação direta, com a probabilidade de conhecer mais profundamente o mercado externo. Quanto mais informação e melhora nos canais de conexão com o país importador maior o envolvimento, representado pelo número de subsidiárias instaladas. Quanto maior a experiência em lugares psiquicamente distantes, maior a abrangência da indústria em diferentes países. (ROCHA, 2002)

No entanto, a trajetória de uma firma no mercado mundial não chega ao fim quando esta exporta a níveis satisfatórios. Para a escola de Uppsala, após a saturação dos custos de logística para essas exportações, a firma pode optar por entender a produção além das fronteiras nacionais passa a ser uma das suas alternativas.

Complementando esta teoria, os fatos estilizados de Helpman Melitz e Rubinstein² para as empresas americanas em 2004, a produção no exterior ocorre pelo *trade off* entre produzir internamente e exportar (arcando com os custos variáveis de transporte) e estender a planta produtiva ao país receptor e ter o custo fixo da empresa implantado no exterior. A vantagem relativa nestes casos seria expandir a produção. Segundo os autores, o custo fixo em implantar a fábrica no exterior seria menor que o custo variável de exportar.

Para alcançar novos patamares no mercado mundial existem custos aditivos, por isso faz-se necessário que os trabalhadores tenham um nível produtivo superior para atender o mercado doméstico. Quando a decisão opta por exportação, surgem custos fixos e variáveis, mas quando surge a idéia de realizar Investimento Direto externo (IDE) em forma de planta produtiva no exterior, os custos mudam de forma.

Despesas variáveis diminuem consideravelmente em comparação com a atividade exportadora, porém os custos fixos tornam-se muito maiores. Prochnik, et al/ apresentaram com base em Helpman Melitz e Rubinstein, no artigo O grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas:

Assim, se a produtividade da firma é suficientemente alta, ela prefere investir no exterior a exportar, porque o maior volume de vendas faz com que o maior custo fixo do investimento direto por unidade produzida seja menor que o custo fixo mais o custo variável por unidade de exportações. Nesta perspectiva, "as firmas investem no exterior quando os custos de comércio são maiores do que os custos de manter a capacidade em mercados múltiplos (...) o que é conhecido como o *trade off* entre proximidade e concentração. (PROCHNIK et al., 2006 p.343).

Dentro desta perspectiva, vê-se que o processo de internacionalização que procede a fase de exportação "não é uma seqüência de passos planejados e deliberados baseados numa análise racional, mas orientado por uma natureza incremental, na qual se visa a aprendizagem sucessiva através do comprometimento crescente com os mercados estrangeiros" (HEMAIS; HILAL, 2002, p.111).

As empresas industriais que atingem índices de internacionalização possuem características diferenciadas e próprias, originadas na construção de aprendizado e aperfeiçoamentos alcançados ao longo de sua história. O processo como um todo é

² HELPMAN, E.; MELITZ, M. J. and RUBINSTEIN, Y. (2004) Exports versus FDI with heterogeneous firms; *American Economic Review* 94, pp. 300-316

composto por pesquisas, inovações e diferenciais que causam seu crescimento diante do mercado em que atua.

Considerando o gradativo aumento das variáveis endógenas da indústria - como qualificação de pessoal, tamanho, produtividade, capital, redução de custos, ganhos de escala - verifica-se que primeiramente esta atende o mercado doméstico, após exporta e por fim se internacionaliza. Esta não é uma regra a todas as empresas multinacionais que atuam no mercado mundial. Porém é possível corroborar esta idéia de acordo com as linhas de pensamento teórico para internacionalização da firmas, que tem colocado esta hierarquia como componente da história das firmas estudadas³

Talvez este seja um processo fundamental para que novos mercados, além das fronteiras nacionais, sejam consolidados através da extensão da produção. Mas o que ocorre dentro da indústria que permite este sucesso? O que causa o grande diferencial, capaz de permitir à empresa doméstica a máxima representação no comércio internacional?

Helpman Melitz e Rubisntein explicam em sua pesquisa para as firmas americanas que, dentre os determinantes da internacionalização, um dos fatores fundamentais para a conquista de novos rumos seriam os ganhos de produtividade da firma.

O resultado obtido indica que as indústrias que realizam IDE possuem maior nível de produtividade por trabalhador (extraída do produto por trabalhador de cada firma) que as empresas exportadoras. Estas por sua vez também possuem produtividade maior que as firmas que apenas atendem ao mercado interno.

Gomes e Ellery (2007) corroboram esta hipótese em seu artigo para as firmas brasileiras, acrescentando ainda que a relação entre número de mercados atendidos pela firma e produtividade do trabalho é claramente crescente. Segundo eles, a produtividade do trabalho em firmas que atendem a mais de dez mercados é maior que o dobro da produtividade do trabalho em firmas que destinam toda a produção ao mercado interno ou exportam apenas para um país. (GOMES; ELLERY, 2007, P.45)

³ Helpman, Melitz e Rubisntein em seu estudo para as empresas dos EUA , a escola de Uppsala para as firmass suecas , Gomes e Ellery para o tamanho das firmas brasileiras e a vantagem de internalização de Dunning.

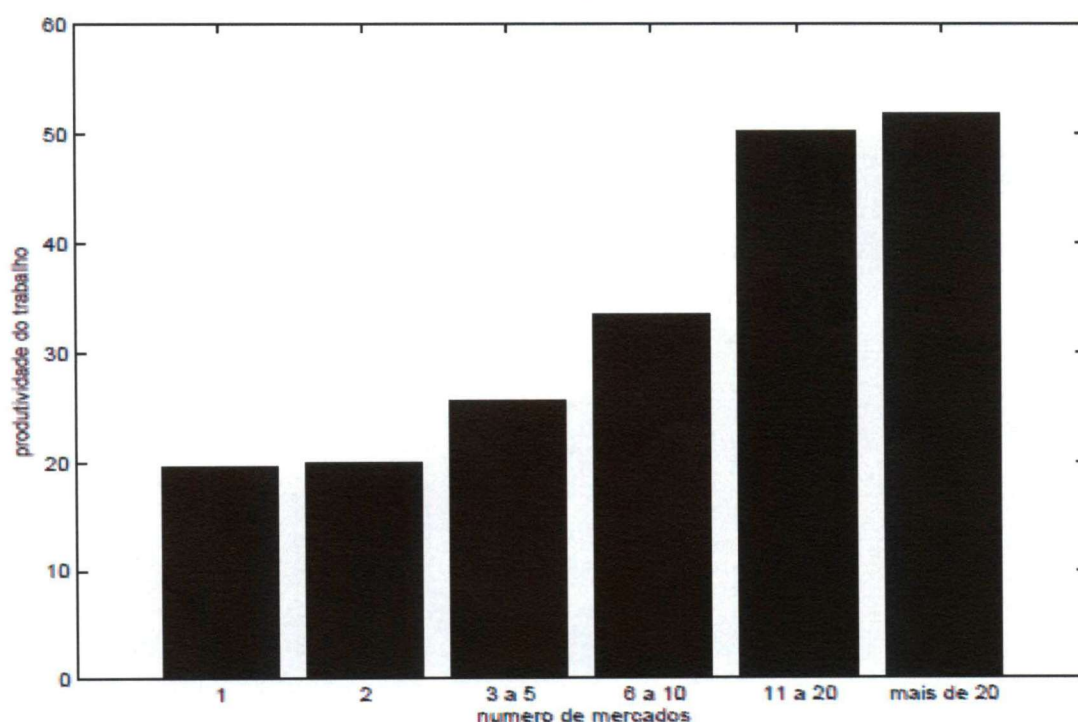
Complementando essa hipótese está mais um resultado de Helpman, Melitz e Rubinstein: as empresas menos produtivas atendem apenas ao mercado interno porque não têm competitividade para competir na área mais ampla do comércio internacional. Essa competitividade está atrelada a baixos custos de produção, sendo estes a própria produtividade da empresa industrial.

Segundo os autores, o grau de produtividade da firma dirá em qual patamar esta irá se encontrar:

- a) Se somente atenderá o mercado interno, estando mais vulnerável aos riscos do país de origem;
- b) Se estará atendendo o mercado externo como exportadora, assim diversificando sua demanda;
- c) Ou ainda atingindo um grau de produtividade satisfatório e se internacionalizando, podendo assim ser ainda mais competitiva no âmbito externo.

De acordo com o GRÁFICO 1, Gomes e Ellery (2007) apresentam a forte relação entre a produtividade das firmas e a quantidade de mercados que esta atende. A relação é evidentemente crescente.

GRÁFICO 1 – ENTRADAS DE FIRMAS BRASILEIRAS E PRODUTIVIDADE



FONTE: Gomes e Ellery (2007)

As hipóteses subjacentes do modelo tradicional da Escola de Uppsala afirmam que a internacionalização da firma, seja através de exportações ou de investimentos diretos, é uma consequência de seu crescimento, caracterizado pela boa administração e alocação dos recursos. Recentemente, o artigo publicado por Gomes e Ellery para o tamanho das firmas confirma esta hipótese.

Para eles, o indicativo para inserção de novos mercados é tido pelo tamanho das firmas, com base no estudo das empresas brasileiras exportadoras no ano de 2007. Este indica a parcela de mercado que ela poderá suprir: firmas exportadoras são maiores que firmas não-exportadoras: quanto maior a firma, mais mercados ela atende.

A produtividade do trabalho tenderia a crescer à medida que aumenta a quantidade de produto destinado à exportação, além dos ganhos de escala pelo aumento da produção. Em firmas que atendem a mais de dez mercados a produtividade do trabalho é maior que o dobro da produtividade do trabalho em firmas que destinam toda a produção ao mercado interno ou exportam apenas para um país, segundo os autores. Em geral, observa-se que as firmas exportadoras possuem maior volume de vendas no mercado interno que as firmas não-exportadoras. (GOMES E ELLERY, 2007, p.45)

O resultado encontrado por eles indica que a típica firma exportadora é 6,1 vezes maior que a típica firma que não exporta, mostrando a potencialidade do tamanho da firma como viés do sucesso que esta obtém no mercado mundial.

Estes fatos estilizados representam uma hipótese condizente com a realidade das multinacionais: quanto maior a firma, mais mercados ela atende e provavelmente crescerá ao ponto de tornar-se uma multinacional. O capítulo três mostrará que o tamanho da firma aumenta no momento em que esta tornou-se exportadora

3.1 OS CUSTOS DA FIRMA NO AMBIENTE DE INTERNACIONALIZAÇÃO

As teorias econômicas de internacionalização de empresas baseiam-se em fatores econômicos que guiam as empresas para mercados externos.

Ao se verificar as possibilidades de transferir a produção a outro país, observou-se que para Helpman Melitz e Rubinstein os ganhos de produtividade são peça chave, mas há outros fatores presentes nas teorias de internacionalização vigentes que estão diretamente interligados à possibilidade como um todo.

Os custos de produção são opostos à concorrência da firma. Quanto maior a porcentagem do custo sobre a produção menor destaque esta firma terá no mercado, visto sua baixa concorrência diante das demais que atuam no mesmo segmento.

Sob o enfoque da internacionalização, os custos de transação caracterizam o quadro geral de custos que integram a indústria disposta a estender sua produção. Como principal autor desta idéia, Williamson⁴ (1975, citado por Proença e Oliveira, 2006) vê a teoria dos custos de transação com enfoque na firma enquanto uma estrutura de governança (uma organização) alternativa ao mercado, cujo objetivo é economizar custos de transação, que variam conforme as características da transação e do ambiente competitivo.

São considerados custos de transação o que os agentes enfrentam quando recorrem ao mercado para adquirir equipamentos, insumos ou serviços, ou quando estabelecem uma “interconexão” com outro agente. Esses custos envolvem: custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato (formal ou informal).

A existência de custos de transação relativamente mais elevados em transações realizadas no mercado determina a substituição desta estrutura de administração pela estrutura hierárquica da empresa como método de economizar custos de transação.

Para Williamson, havia duas alternativas básicas para empresas organizarem sua atividade: mercado (contratação externa de produção) ou hierarquias (utilizando sua própria estrutura para conduzir esta atividade nas diferentes etapas). A escolha entre as duas dependeria da comparação entre custos.

Os fatores que podem gerar maiores custos de transação são: racionalidade limitada, comportamento oportunista e especificidade dos ativos

⁴ WILLIAMSON, O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press, 1975.

Há relação entre variáveis do ambiente da firma (como incerteza e complexidade) e o comportamento humano (racionalidade limitada e oportunismo). A incerteza implica chances elevadas para atitudes oportunistas, que aumenta a necessidade de relações mais contratuais a fim de diminuir riscos.

A racionalidade limitada reflete o fato de o empresário atuar dentro de certos limites ou áreas de atuação e assim considerar apenas aspectos que estão dentro desta área, restringindo, de fato, o poder decisório ou criativo do mesmo. Exemplo disso é o poder de comunicação entre os envolvidos na transação, principalmente sendo entre países com culturas muito distintas: seria o caso do Brasil tentar escoar sua produção de carne suína a Israel ou os Estados Unidos abrirem subsidiárias das grandes empresas de *fast food* em países que culturalmente não são consumidores destes produtos.

O oportunismo não reflete apenas a ambição do indivíduo em procurar servir seus interesses, mas sim de fazê-lo utilizando recursos não adequados ou corretos, como distorcer informações a fim de obter vantagens em negociações. Sendo assim, a alternativa que a firma optará para sua atividade será a hierárquica, de forma a reduzir seu risco em uma transação, face ao oportunismo já que assim obterá um maior controle das etapas de produção (BARRETTO, 2002).

Os ativos específicos são ativos que não são reempregáveis sem que tal implique em alguma perda de valor. A condição de especificidade do ativo ocorre na situação em que é reduzido o número de produtores capazes de ofertar e de demandantes interessados em adquirir o ativo em questão. Por isso, quanto maior o grau de especificidade do ativo, maiores serão os riscos e problemas de adaptação, logo, mais elevados serão os custos de transação. (BARRETTO 2002).

Ao adquirir máquinas e equipamentos o empresário procura comparar o *trade-off* entre um capital específico com grande rentabilidade ou um capital bastante adaptável a mudanças na produção, porém não tão rentável. O ideal para reduzir custos de transação seria ativos não muito específicos e com retornos significativos, mas a necessidade de ofertar um produto único, diferenciado pode obrigar o empresário a adquirir um capital bastante específico. Com o intuito de transformar seu produto em global, o empresário poderá diversificar seus riscos ao internacionalizar seu produto, salvo em épocas de crises mundiais, como vista nos últimos anos.

Macadar (2008) apresenta um comparativo para os IDE brasileiros. Segundo a autora, as empresas brasileiras acumulam ativos específicos com as características citadas acima, que estão relacionados à maior dotação de recursos naturais e à mão-de-obra da economia brasileira, quando comparada com outras economias.

Nos segmentos industriais mais intensivos nesses fatores de produção, a capacidade de diferenciação do produto e a inovação da firma tendem a ser menores. Portanto, os ativos específicos que viabilizam a internacionalização da empresa são a escalas de produção e o *know-how* de produzir bens padronizados de menor custo e preço. (MACADAR 2008, P.8)

Diante das situações de incerteza, oportunismo e especificidade de ativos, citadas anteriormente, poderão ocorrer integração vertical e horizontal da firma. A primeira ocorre quando uma firma atua em mais de um estágio da cadeia produtiva, como extração da matéria prima, transporte, etc., compete a participação em todas as fases de fabricação até a efetiva comercialização. Neste caso é menos freqüente a divisão da produção entre diferentes empresas.

Na integração vertical há uma quebra da cadeia produtiva interna, que leva a maior custo de integração das atividades, incluindo os custos de comércio, tarifas de importação e gestão do processo produtivo, particularmente custos de sincronização. A principal vantagem costuma ser o menor custo dos fatores importados (Prochnik 2007). A solução da integração vertical é indicada, quando a probabilidade de oportunismo é alta, a incerteza é elevada e há forte presença de ativos específicos.

A idéia de integralização horizontal não está inserida na idéia apresentada por Williamson para redução de custos de transação. Esta hipótese diz respeito à fusão entre duas ou mais empresas que operam no mesmo estágio do processo produtivo e utilizam matérias-primas similares ou complementares, bastante comum nas últimas décadas.

O investimento horizontal duplica um conjunto das atividades no país sede. Ele leva a firma a diminuir ou perder a chance de aumentar suas economias de escala ao nível da atividade que está sendo internacionalizada, por exemplo, ao nível da fábrica. Mas o custo de alcançar os consumidores do país de chegada são

menores (transportes, barreiras ao comércio e outras vantagens da proximidade, como melhor preparação do produto em relação às demandas locais, respostas mais rápidas a mudanças nas preferências dos consumidores etc.).

O investimento horizontal, portanto, aumenta a vantagem estratégica, dá melhor acesso ao mercado e diminui as economias de escala ao nível da planta. (Prochnik, 2008, p.19).

Após análise dos custos de transação, haverá necessidade de verificação quanto ao tamanho eficiente, que levará em conta: o conjunto atividades consideradas estratégicas ao funcionamento e expansão da firma e o conjunto de atividades que sejam realizadas de forma mais eficiente ao serem internalizadas pela firma do que abastecidas pelo mercado.

Portanto, esta teoria afirma que o critério básico considerado na decisão entre comprar insumos no mercado ou produzi-los internamente (na empresa) é a comparação entre a magnitude dos custos de transação associados a cada uma dessas alternativas: optar-se-á pela estrutura de governança representada pela empresa, quando esta mostrar-se mais eficiente que a coordenação do mercado, no que tange ao objetivo de economizar custos de transação.

3.2 TEORIA DAS OPERAÇÕES INTERNACIONAIS – BUCKLEY E CASSON

No mesmo enfoque para os custos da firma, Buckley e Casson apresentam a Teoria das Operações Internacionais, que tem como objetivo explicar e prever os métodos de atendimento do mercado das empresas multinacionais.

Conforme⁵ os estudos de Buckley e Casson (1979, citado por Kim 2007), um mercado nacional pode ser atendido de quatro maneiras principais: através de empresas domésticas, de subsidiárias de multinacionais, de empresas nacionais que comercializam produtos importados e por importação direta de multinacionais.

⁵ BUCKLEY, P.; CASSON, M. A theory of international operations. *European Research on International Business*, 1979.

O modelo proposto pelos autores indica que a divisão entre cada uma das formas de atendimento ocorre pela junção de duas variáveis: a localização das plantas produtivas e a propriedade da produção.

A primeira delas é o efeito de localização da produção (Buckley; Casson, 1979, citado por Kim, 2007), que se sustenta no pressuposto de que a empresa escolheria para cada uma de suas atividades a localização que lhe proporcionasse menor custo. Vários fatores impactam o efeito localização na prática: (i) existência de retornos crescentes de escala em diversas atividades; (ii) a incorporação de diversas atividades além da simples manufatura; (iii) existências de imperfeições no mercado; (iv) possibilidade de intervenção governamental, influenciando taxas e tarifas; e (v) a extensão que o efeito da propriedade da produção modifica as demais questões relativas à localização.

A dimensão da localização das plantas produtivas argumenta que uma empresa escolhe um local estratégico para cada estágio da produção, avaliando custos de produção dos locais, além de escolher a configuração dos locais de produção visando o mínimo custo para a empresa (CHEVARRIA 2006).

A segunda variável indicada é da propriedade de produção, que está centralizada na idéia de que eventualmente seja mais eficiente para a empresa organizar as atividades internamente do que vendê-las ou cedê-las a outras empresas sediadas em um país estrangeiro. Ainda, ela considera os locais de produção como estáticos e se argumenta no efeito de propriedade da produção, explicado através da internacionalização de insumos pertencentes à cadeia produtiva das empresas. Em uma situação onde as empresas buscam maximizar os lucros em um cenário de mercado imperfeito, sempre existirão incentivos para as empresas cruzarem as fronteiras em busca de insumos com preços mais atrativos.

3.3 A TEORIA ECLÉTICA DE DUNNING (1980)

O Paradigma Eclético de Dunning visou sintetizar as teorias de internacionalização, além de propor novas respostas ainda não devidamente explicadas. O autor utiliza-se das hipóteses dos custos de transações para firma e traz novos fundamentos, como: localização, competição monopolista,

internacionalização e os custos de transação de Williamson para a criação do Paradigma OLI (*Ownership, Localization, Internalization*). (KIM 2007).

A Teoria OLI ou Paradigma Eclético explica que, através de operações diretas ou parcerias, a atuação no exterior de forma mais compromissada pode ser explicada conforme três vantagens fundamentais auferidas desse maior compromisso: i) *Ownership* (vantagens de propriedade); ii) *Localization* (vantagens de localização) e iii) *Internalization* (vantagens de internalização).

As vantagens de propriedade (O) dizem respeito às capacidades desenvolvidas dentro da organização e que lhe permitem um posicionamento superior aos concorrentes em mercados externos. Essas competências são normalmente correspondentes a ativos intangíveis como: tecnologia, recursos humanos, informação, marca, patentes, processos produtivos, entre outros. Seriam, sobretudo, desenvolvidas na matriz e transmitidas para as subsidiárias.

As vantagens de localização (L) relacionam-se com condições oferecidas em determinados países ou regiões como nível de infra-estrutura, custos de mão de obra, transporte, comunicação, impostos e tarifas domésticos e a capacidade de explorar o potencial do mercado. Vantagens essas que diminuem os custos de produção e distribuição dos produtos. (KIM 2007).

Vê-se que há uma grande quantidade de multinacionais brasileiras instaladas na América Latina. A proximidade local e cultural auxiliam na escolha da implantação e aquisição de fábricas nos países ao redor do Brasil.

A vantagem de internacionalização (I) segue o raciocínio das teorias da internacionalização e custos de transação. Ela diz respeito à aptidão de uma dada organização em transferir suas vantagens de propriedade para mercados externos. Assim, pode-se dizer que, quando os custos de transação forem maiores que os custos de uma incorporação, a firma internaliza o mercado, passando a atuar como fabricante nesse novo mercado, ao invés de atender suas demandas através da exportação (KIM 2007).

Segundo a teoria eclética de Dunning, o último passo para a internacionalização de empresas, o IDE, ocorre apenas quando uma determinada empresa reúne o conjunto das três vantagens. Por se tratar de um resumo teórico de outras teorias econômicas, o paradigma eclético de Dunning (1980) não leva em

consideração o comportamento dos gerentes e sim os fundamentos econômicos ligados às vantagens de propriedade, localização e internacionalização.

3.4 MODOS DE ENTRADA NO MERCADO INTERNACIONAL

A partir das teorias apresentadas, cada firma ponderará sua viabilidade, capacidade e demais itens envolvidos na estrutura organizacional das empresas, que devem ser considerados antes de decidir qual será seu modo de entrada no mercado externo.

Root⁶ (1994, citado por Kim, 2007), apresenta as diferentes opções que uma empresa tem ao decidir expandir seu alcance.

- Exportação
 - indireta;
 - direta agente/distribuidor;
 - direta representante;
 - outro.
- Contratual
 - licenciamento;
 - *franchising*;
 - acordos técnicos;
 - contrato de serviço;
 - contrato de gestão;
 - contrato de construção;
 - contrato de manufatura;
 - *countertrade*;
 - outro.
- Investimento
 - *sole venture* = novo estabelecimento;
 - *sole venture* = aquisição;
 - *joint-venture* = novo estabelecimento/aquisição;
 - outro;

Para Johanson e Vahlne⁷ (1977, citado por Kim, 2007) a hipótese da internacionalização considera que as empresas que iniciam suas atividades internacionais através de exportação, seguidos por *joint-ventures* e operações

⁶ ROOT, F. R. **Entry Strategies for International Markets**. New York: Lexington Books, 1994.

⁷ JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E The mechanism of internationalization. **International Marketing Review**, p.11-24, 1990.

próprias no exterior, à medida que se tornam mais experientes ou com maior conhecimento sobre outros mercados.

Davidson⁸ (1980, citado por Kim 2007) afirma que a decisão sobre a escolha do modo de entrada a ser utilizado pelas organizações é influenciada pelo grau de experiência internacional possuídos pelas empresas.

De acordo com Root, a decisão sobre os modos de entrada em mercados externos deve levar em consideração fatores internos e fatores externos à empresa.

Os fatores internos são relacionados à característica do produto a ser comercializado e o comprometimento financeiro da empresa. Enquanto que os fatores externos a empresa são referentes ao mercado do país-alvo, ambiente de negócios, fatores de produção entre outros.

Sendo assim, torna-se necessário o comprometimento financeiro, análise prévia bem elaborada e comprometimento da empresa que atua como fator de importância para o sucesso da internacionalização da mesma. O comprometimento financeiro das empresas com as atividades comerciais internacionais tende a aumentar quando existe a diminuição da distancia psíquica entre o mercado exportador e o mercado importador (KIM 2007).

O capítulo quatro utilizará a pesquisa do Banco Mundial para as indústrias do Brasil no ano de 2002, a fim investigar quais são os determinantes endógenos destas internacionalizações que permitiram o trabalho de muitas pessoas em referência de sucesso empresarial.

⁸ DAVIDSON, W. The location of foreign direct investment activity: country characteristics and experience effects. *Journal of International Business Studies*. 11:22, 1980.

4 ANÁLISE DOS DETERMINANTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS FIRMAS BRASILEIRAS

4.1 DADOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE

Os dados deste estudo empírico são parte da pesquisa do Banco Mundial nas empresas industriais no ano de 2003. Para análise dos determinantes das indústrias brasileiras para internacionalização, utilizou-se a base de dados, constituída de micro dados do Clima de Investimentos no Brasil (*Investment Climate Survey*), para o ano de 2002. Esta pesquisa do Banco Mundial é a opção para estudos nesta área de pesquisa, permitindo que suas variáveis sejam modeladas a fim de conhecer estes determinantes em questão.

Ao elaborar esta pesquisa, o Banco Mundial procurou obter resultados para desenvolver uma melhor compreensão dos constrangimentos ao investimento e dos fatores que afetam o crescimento sustentável da produtividade num determinado país.

Para coleta dos dados das indústrias, foram elaboradas aproximadamente 150 questões a ser aplicado em cada firma. Estas variaram entre múltipla escolha e questões abertas.

Diante das variáveis disponíveis no questionário, para uma amostra total de 17.000 firmas brasileiras, manipularam-se os dados com base nos resultados apontados pela pesquisa realizada por Helpman, Melitz e Rubinstein para as indústrias americanas no ano de 2004. Além da produtividade por trabalhador (apontada por estes como determinante da internacionalização das firmas americanas), foram escolhidas as questões que mostraram relevância na influência da firma em todo o processo de internacionalização, como tamanho (dado pelo número pessoal ocupado), escolaridade dos funcionários, idade da firma e razão capital/trabalhador.

Os resultados da análise permitirão contabilizar a importância de cada uma das variáveis diante do desempenho das firmas. A variável dependente Y assumirá três valores diferentes de acordo com a atividade da firma.

TABELA 6 – DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS

| Variáveis | Descrição |
|---|--|
| <u>Variável dependente</u> Y_i | 0= se atende somente o mercado doméstico 1= se exporta diretamente 2= se é multinacional |
| <u>Variáveis independentes</u> <i>Características da firma</i> | |
| <i>Razão capital trabalho</i> | |
| <i>Produtividade= vendas/ pessoal ocupado</i> | |
| <i>Pessoal ocupado= tamanho</i> | |
| <i>Pessoal qualificado</i> | |
| <i>Idade da firma=experiência</i> | |

FONTE: O autor (2009)

Produtividade: basicamente definida como a relação entre a produção e os fatores de produção utilizados. O grau de produtividade do trabalhador da firma é um dos indicadores fundamentais para a medição do nível de eficiência do mesmo. Para obtenção desta variável, utilizou-se o valor das vendas da firma em 2002 dividindo-o pelo número de trabalhadores.

Pessoal ocupado: dado referente ao tamanho da firma.

Pessoal qualificado: Escolaridade dos funcionários. Nesta variável, se encaixam funcionários que possuem no mínimo o ensino médio. Não foram contabilizados os funcionários com escolaridade igual ou inferior ao ensino fundamental por saber-se que não seriam determinantes no caso a ser investigado, uma vez que praticamente todas as firmas, independente do tamanho ou mercado que atende, possuem funcionários com esta qualificação.

Idade da firma: a idade está relacionada com base em 2002, o ano da pesquisa. Os resultados da regressão poderão evidenciar a experiência no mercado como determinante ou não da conquista de diferentes mercados por parte da empresa.

Razão capital/trabalho: verifica-se aqui a proporção que o capital da firma cresce em relação ao número de trabalhadores.

4.2 METODOLOGIA ESTATÍSTICA

Neste trabalho será utilizada a metodologia econométrica denominada regressão logística multinomial. A opção por este modelo baseia-se no interesse em identificar as características associadas a cada nível da firma no quesito mercado que atente. Ainda, verificar a influência relativa de cada variável nos perfis das firmas em questão.

A regressão logística multinomial é uma generalização do modelo logístico binário. Enquanto na regressão logística binária a variável resposta tem duas categorias, na logística multinomial a variável resposta tem mais de duas categorias.

Este método é vastamente utilizado em publicações das Ciências Humanas e Sociais por permitir comparações entre as diferentes variáveis que podem influenciar mais de duas ocorrências.

Para utilização de indicadores de influência social para o trabalho infantil, Manuela Magalhaes, em sua publicação O Trabalho Infantil – Uma aplicação do modelo Multinomial, 2005, utilizou este método para identificar as características pessoais, familiares, locais e sazonais que influenciam a decisão das famílias Ukranianas em colocar uma criança ou adolescente a trabalhar.

Nas Ciências Biológicas, há outro exemplo de utilização deste método por Aubin, Giampaoli, entre outros autores: Uma aplicação de modelos de regressão multinomial a dados lingüísticos de indivíduos com insuficiência cardíaca, 2006., onde se procurou identificar as causas deste mal entre os pacientes com questionários de várias opções de respostas.

Neste método, quebra-se a regressão em três regressões binárias comparando cada grupo com um grupo base. Neste caso, a base de comparação foram os dados para as firmas que atendem somente o mercado doméstico brasileiro.

A estimação dos parâmetros em um modelo logístico multinomial é realizada pelo método da Máxima Verossimilhança, sendo a variável aleatória Y com os 3 valores possíveis.

Para a confecção desta pesquisa, o modelo econométrico contará com variáveis *dummies* distintas para a variável dependente Y: 0= empresa doméstica, 1= empresa que exporta diretamente, 2= empresa multinacional.

4.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na análise dos dados, há um peso para determinados números de observações da firma, mostrando sua representatividade no total da amostra. Após serem manipulados as variáveis chave, a amostra reduziu-se para 15.697 firmas. Cada valor das variáveis independentes apresentará o número de observações e o peso (total de firmas) que representam.

Conforme a TABELA 7, os resultados para todas as indústrias evidenciam que para 1567 indústrias, com peso de 16782, 0.23 são internacionalizadas. A idade das firmas é 16 anos e o número de pessoal ocupado são 67. Os trabalhadores têm qualificação igual ou superior ao Ensino Médio representam 0.28 % do total.

TABELA 7 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA TODAS AS INDÚSTRIAS NO ANO DE 2002

| VARIÁVEL | OBS | PESO | MÉDIA | σ | MÍNIMO | MÁXIMO |
|----------------------------|------|--------|----------|----------|--------|----------|
| <u>Internacionalização</u> | 1567 | 16.782 | 0.23 | 0.52 | 0 | 2 |
| idade da firma | 1567 | 16.782 | 16,2 | 15.73 | 0 | 122 |
| pessoal ocupado | 1567 | 16.782 | 67,2 | 197.05 | 6 | 5700 |
| qualificação de pessoal | 1561 | 16.750 | 0.28 | 0.23 | 0 | 1 |
| razão capital/trabalho | 1479 | 15.974 | 31478.63 | 264339.8 | 0 | 7988635 |
| produtividade | 1508 | 16.162 | 111759.4 | 1123230 | 2000 | 3.86e+07 |

FONTE: O autor (2009)

No caso das indústrias voltadas ao mercado doméstico, representada na TABELA 8, percebe-se que estas representam mais de 70% da amostra total. Para estas, a idade da firma é 14 anos, o número de pessoal ocupado é 41 (o tamanho da firma é menor que a média geral de firmas) e em torno de 27% do pessoal é qualificado (conforme descrição nos comentários da tabela anterior). A razão capital/trabalho cai consideravelmente e a produtividade por trabalhador é menor que a média.

TABELA 8 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS QUE ATENDEM O MERCADO DOMÉSTICO NO ANO DE 2002

| VARIÁVEL | OBS | PESO | MÉDIA | σ | MÍNIMO | MÁXIMO |
|----------------------------|------|--------|----------|----------|--------|----------|
| <u>Internacionalização</u> | 1174 | 13.722 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| idade da firma | 1174 | 13.722 | 14.38 | 13.71 | 0 | 110 |
| peçoal ocupado | 1174 | 13.722 | 41.318 | 5.26 | 10 | 2600 |
| qualificação de peçoal | 1173 | 13.718 | 0.27 | 0.22 | 0 | 1 |
| razão capital/trabalho | 1103 | 13.120 | 19773.16 | 99350.76 | 0 | 2455342 |
| produtividade | 1133 | 13.312 | 91507.71 | 1203523 | 2000 | 3.86e+07 |

FONTE: O autor (2009)

As indústrias exportadoras representam menos de 20% da amostra. A idade da firma aumenta em média 11 anos. O tamanho da indústria é três vezes maior que o da indústria que atende somente o mercado doméstico. A porcentagem de qualificação cresce para 34%. Há um salto significativo nas variáveis razão capital/trabalho e produtividade: destaca-se o crescimento da primeira por aumentar mais que o dobro (de 31478.6 para 106964.9) e da produtividade por crescer 113%.

TABELA 9 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS NO ANO DE 2002

| VARIÁVEL | OBS | PESO | MÉDIA | s | MÍNIMO | MÁXIMO |
|----------------------------|-----|-------|----------|----------|--------|---------|
| <u>Internacionalização</u> | 284 | 2.244 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| idade da firma | 284 | 2.244 | 25.28 | 22.16 | 0 | 122 |
| peçoal ocupado | 284 | 2.244 | 164.99 | 301 | 6 | 3500 |
| qualificação de peçoal | 280 | 2.220 | 0.34 | 0.24 | 0 | 1 |
| razão capital/trabalho | 270 | 2.055 | 106964.9 | 688325.6 | 26.80 | 7988635 |
| produtividade | 269 | 2.051 | 239714.1 | 716961.8 | 5087.8 | 6796020 |

FONTE: O autor (2009)

Ao se tornar multinacional, as médias das variáveis utilizadas como teste não corroboram necessariamente a idéia de hierarquia para conquista de mercados, apresentada nos capítulos anteriores. Deve ser considerada a falta de dados disponíveis para os modos de entrada em outros países, visto que não há segmentação entre os mesmos (os dados utilizados consideram apenas se a empresa tem atividade em outro país). Por isso, havendo a segmentação (se a firma opera através de novas aquisições, *holdings* ou planta produtiva) seria possível

utilizar-se apenas de dados de instalação de novas fábricas, retirando a possibilidade de escritórios de assistência técnica, vendas, etc.

Mesmo representando IDE independente do modo de entrada no exterior, a idade das firmas que realizam estas atividades é, em média, quatro anos menor que as firmas exportadoras. O tamanho da firma cresce mais que o dobro em comparação com a exportadora, mas a qualificação de pessoal permanece praticamente inalterada para as indústrias que exportam e as que realizam IDE. A razão capital/trabalho aumenta (há crescimento considerável para todos os níveis de indústrias, desde a doméstica até a multinacional). Porém a produtividade diminui em relação a indústria que exporta.

TABELA 10 – VALORES MÉDIOS DAS VARIÁVEIS ENDÓGENAS PARA AS INDÚSTRIAS MULTINACIONAIS NO ANO DE 2002

| VARIÁVEL | OBS | PESO | MÉDIA | σ | MÍNIMO | MÁXIMO |
|----------------------------|-----|------|----------|----------|-----------|----------|
| <u>Internacionalização</u> | 109 | 815 | 2 | 0 | 2 | 2 |
| idade da firma | 109 | 815 | 21.79 | 16.43 | 0 | 101 |
| pessoal ocupado | 109 | 815 | 234.24 | 626.9 | 10 | 5700 |
| qualificação de pessoal | 108 | 810 | 0.34 | 0.24 | .02 | 1 |
| razão capital/trabalho | 106 | 798 | 29529.23 | 55686.7 | 0 | 364986.7 |
| produtividade | 106 | 798 | 120707.8 | 169373.4 | 6.555.556 | 1373604 |

FONTE: O AUTOR (2009)

Para a amostra de 15.687 empresas a TABELA 11 apresenta os resultados diferenciados para indústrias exportadoras e multinacionais. O resultado desta tabela demonstra os determinantes da internacionalização das indústrias brasileiras.

O valor de R^2 é relevante, visto existir todo um contexto que engloba a decisão e tentativa das indústrias em tornarem-se exportadoras e/ou multinacionais. Não só os determinantes endógenos são importantes, mas a conjuntura econômica internacional, câmbio, políticas de incentivos (financiamento, tributações, etc), diversificação de riscos em carteira, custos, entre outros.

Sendo assim, mesmo diante de tantas variáveis de influência de Y, estas escolhidas para a análise empírica respondem por cerca de 20% os determinantes da internacionalização das indústrias brasileiras.

TABELA 11 – REGRESSÃO MULTINOMIAL LOGÍSTICA RELATIVA ÀS VARIÁVEIS ENDÓGENAS DAS INDÚSTRIAS

| INTERNACIONALIZAÇÃO | Coeficiente | Erro-padrão | z | P>z | Intervalo confiança: 95% | |
|---------------------------|-------------|-------------|--------|----------------------------|--------------------------|-----------|
| Y=1 | | | | | | |
| Lnprodutividade | 0.71 | 0.02 | 24.93 | 0.000 | 0.65 | 0.76 |
| qualificação de pessoal | 0.58 | 0.15 | 5.04 | 0.000 | 0.35 | 0.80 |
| pessoal ocupado | 0.005 | .0 | 20.31 | 0.000 | 0.005 | 0.006 |
| lnrazão capital/trabalho | 0.047 | 0.02 | 2.29 | 0.022 | 0.006 | 0.08 |
| idade da firma | 0.016 | 0.001 | 10.72 | 0.000 | 0.013 | 0.020 |
| _cons | -1.085.108 | 0.27 | -38.96 | 0.000 | -11.39693 | -10.30523 |
| Y=2 | | | | | | |
| Lnprodutividade | 0.62 | 0.037 | 16.36 | 0.000 | 0.54 | 0.69 |
| qualificação de pessoal | 0.61 | 0.16 | 3.79 | 0.000 | 0.21 | 0.93 |
| pessoal ocupado | 0.005 | 0 | 21.06 | 0.000 | 0.005 | 0.006 |
| lnrazão capital/trabalho | 0.01 | 0.027 | 0.38 | 0.705 | -0.043 | 0.064 |
| idade da firma | 0.006 | 0 | 2.99 | 0.003 | 0.002 | 0.011 |
| _cons | -1.025.488 | 0.37 | -27.55 | 0.000 | -10.9843 | -9.525424 |
| Nº de observações: 15.697 | | | | | | |
| LR chi2(10): 3285.89 | | | | Log likelihood: -74220.048 | | |
| Prob > chi2: 0 | | | | | | |
| Pseudo R²: 0,1812 | | | | | | |

FONTE: O autor (2009)

Ainda de acordo com a TABELA 11, para Y=1 e Y=2 (empresa exportadora e multinacional, respectivamente) a produtividade, qualificação de pessoal, tamanho, idade da firma e razão capital/trabalho são explicativas para o processo de internacionalização. Todas possuem sinais positivos, ou seja, no momento que quaisquer umas delas crescem, a internacionalização da firma será crescente, evidenciando a relação positiva entre estas. Por isso estas correspondem aos determinantes da internacionalização das indústrias brasileiras.

Para todos os resultados, o teste Z refuta a hipótese de rejeição da teoria da internacionalização. A única variável que possui Z um pouco significativo para rejeição da teoria é a razão capital/trabalho.

Para comparação entre as firmas exportadoras e multinacionais, além de incremento da análise, a regressão RRR (*relative risk ratio*) mostra a probabilidade de um evento ocorrer, tendo uma base de comparação, para os diferentes fracionamentos das firmas (se Y=1, Y=2 ou Y=3).

Estes dados são fundamentais para possibilitar a comparação entre Y=2 e Y=1 e a necessidade da indústria em cumprir etapas de desenvolvimento até tornar-se multinacional.

Aqui será utilizado Y=0 (indústria que atende o mercado doméstico) como o grupo de base para a normalização. Os riscos relativos (RR) representam as relações entre as probabilidades:

$$\frac{\Pr(Y=1|se+1) / \Pr(Y=0|se+1)}{\Pr(Y=1) / \Pr(Y=0)} = \text{RRR}$$

Neste caso, a relação entre probabilidades ocorre de maneira que um acréscimo de uma unidade de produtividade é dividido pela base - a probabilidade da firma exportadora / probabilidade da firma que atende o mercado doméstico.

TABELA 12 – RELATIVE RISK RATIO

| INTERNACIONALIZAÇÃO | RRR | Erro-padrão | z | P>z | Intervalo confiança: 95% |
|--|-------|-------------|-------|-------|--------------------------|
| Y=1 | | | | | |
| Lnprodutividade | 2.036 | 0.058 | 24.93 | 0.000 | 1.92 - 2.15 |
| qualificação de pessoal | 1.79 | 0.20 | 5.04 | 0.000 | 1.42 - 2.20 |
| pessoal ocupado | 1.00 | 0.00 | 20.31 | 0.000 | 1 - 1.006 |
| lnrazão capital/trabalho ⁹ | 1.04 | 0.021 | 2.29 | 0.022 | 1.006 - 1.09 |
| idade da firma | 1.01 | 0 | 10.72 | 0.000 | 1.01 - 1.02 |
| Y=2 | | | | | |
| Lnprodutividade | 1.86 | 0.07 | 16.36 | 0.000 | 1.72 - 2 |
| qualificação de pessoal | 1.85 | 0.29 | 3.79 | 0.000 | 1.34 - 2.54 |
| pessoal ocupado | 1 | 0.0002 | 21.06 | 0.000 | 1.005 - 1.006 |
| lnrazão capital/trabalho ¹⁰ | 1.01 | 0.027 | 0.38 | 0.705 | 0.95 - 1.06 |
| idade da firma | 1 | 0.002 | 2.99 | 0.003 | 1.002 - 1.01 |

Nº de observações: 15.697

LR chi2(10): 3285.89

Prob > chi2 : 0

Pseudo R²: 0,1812

Log likelihood: -74220.048

FONTE: O autor (2009)

O resultado de RRR para os valores de Y=1 na TABELA 12 a relação ente todas as probabilidades positivas. O acréscimo de 1 unidade na produtividade da

⁹ Os resultados apontados pelos testes econométricos não apontaram relevância para o crescimento do capital.

¹⁰ Idem acima

firma ocasiona um aumento em 2.036 na mesma variável em relação à firma $Y=1$, ou seja, aumenta mais que o dobro (103,6%) em comparação a firma que atende o mercado doméstico.

No caso do resultado da tabela para produtividade da empresa exportadora, a razão entre as probabilidades poderia ser 1 (ou seja, 50% para empresa exportadora e 50% para a que atende o mercado doméstico). Ao acrescentar uma unidade na variável produtividade esta razão que era 1 passa a ser 2,03, visto que a probabilidade da empresa ser exportadora aumenta de 50% para 67% e a empresa que atende o mercado doméstico cai de 50% para 33%.

A resposta da variável qualificação de pessoal é de 1,79, ou seja, a razão das probabilidades que antes poderia ser um, ao acrescentar uma unidade de qualificação de pessoal passa para 64% para firma exportadora e diminui para 36% para a empresa do mercado doméstico.

Como é visto, a resposta das demais variáveis da TABELA 11 não são significativas, a razão permanece praticamente a mesma com acréscimos em unidades pessoal ocupado, razão capital/trabalho e idade da firma.

Para as multinacionais ($Y=2$), a equação de probabilidades RRR é dada por:

$$\frac{\Pr(Y==2|se+1) / \Pr(Y==0|se+1)}{\Pr(Y==2) / \Pr(Y==0)} = \text{RRR}$$

A idéia é a mesma da relação entre exportadora e a base ($Y=0$). Tomando como exemplo a qualificação de pessoal, a relação agora é tida pela comparação entre $\Pr(Y==2|se+1)/\Pr(Y==0|se+1)$: a possibilidade de aumento em uma unidade de qualificação para empresa multinacional, dividida pela probabilidade de aumento de qualificação em uma empresa que atende o mercado doméstico.

Para todas as variáveis independentes, o RRR é positivo, ou seja, em relação à $Y=0$, as exportadoras e multinacionais tem probabilidade de resposta positiva ou crescente na comparação entre acréscimos de uma unidade adicional.

Mas a resposta das multinacionais é menor que as exportadoras. Tomando o mesmo exemplo de produtividade e qualificação de pessoal, tem-se o valor inicial da probabilidade de ambos era 1 (50% da empresa multinacional dividido por 50% da empresa que atende o mercado doméstico). Ao tornar-se uma multinacional, o

acréscimo de uma unidade em cada variável, trará o resultado de 1,86 e 1,85 respectivamente. As mudanças nas demais variáveis não são significativas.

A razão entre a probabilidade de se tornar uma multinacional (para acréscimos de 1 unidade de produtividade e qualificação de pessoal), com base na empresa que atende o mercado doméstico, altera para: 65% no caso da firma multinacional e 35% para a empresa de mercado nacional.

Ao relacionar estes dados com a hierarquia apresentada nos capítulos anteriores, verifica-se que para conquistar novos mercados, a empresa exportadora tem uma resposta positiva aos crescimentos endógenos (variáveis explicativas X). Ela pode crescer pelo menos o dobro em tamanho, qualificação de pessoal e razão capital/trabalho. Para produtividade a resposta é ainda maior: com adições de uma unidade ela crescerá mais que o dobro.

No caso de empresas multinacionais, há uma perda na representabilidade da hierarquia para o processo de internacionalização. Mesmo que notória, a produtividade e qualificação de pessoal de empresas que se encaixam em $Y=2$, são inferiores aos valores para exportadoras. Esperava-se que o RRR de $Y=2$ fosse maior que $Y=1$. Se assim fosse, a suposição de hierarquia para a conquista de novos mercados seria corroborada com a estatística apresentada.

Com os resultados, é possível perceber o grande salto de eficiência produtiva que separaria as empresas que suprem somente a demanda doméstica de um país em comparação com a exportadora. Sobre o processo de inserção de fábricas em outros países, o fato de não haver disponibilidade de dados segmentados conforme modo de entrada em outros locais dificulta a exatidão da resposta ao fenômeno endógeno da internacionalização.

Os resultados não apontaram o crescimento do capital em relação ao número de trabalhadores como variável que se altera significativamente em comparação com as firmas domésticas - isso para firmas exportadoras e multinacionais. De fato representa variável determinante da internacionalização das firmas, assim como idade da firma e o seu tamanho. Mas há como questionar este resultado, visto que sem crescimento de capital a firma pode ter o atendimento a novos mercados prejudicado.

5 CONCLUSÕES

O presente estudo objetivou identificar e descrever os determinantes da internacionalização das empresas industriais brasileiras, intencionando relatar as variáveis importantes endogenamente que permitem a conquista de novos mercados de atuação ou a expansão dos mesmos.

Com o intuito de ilustrar o perfil atual de exportação e IDE brasileiro, o capítulo dois mostrou que, investigando os destinos de exportação e investimentos externos, estes são relacionados. Assim é possível corroborar algumas teorias apresentadas no capítulo dois, como a de Buckley e Casson, Uppsala e Dunning. Além dos fatos estilizados de Gomes & Ellery e o trade off entre os custos fixos e variáveis de Helpman, Melitz e Rubinstein - neste estudos, o custo de exportar era compensado por introduzir novas plantas produtivas no país de destino destas vendas.

Dentro deste contexto, mostrando o perfil brasileiro em exportação e IDE, a pesquisa procurou demonstrar a ocorrência ou não de uma hierarquia a ser cumprida para a empresa se internacionalizar. Os degraus a serem cumpridos iriam da empresa que atende o mercado doméstico para exportadoras e de exportadora para multinacional (podendo exercer todas as funções simultaneamente).

Os resultados obtidos demonstraram que a hierarquia não ocorre necessariamente para as empresas multinacionais. Os dados disponíveis permitiram chegar a conclusão que ao se tornar exportadora, a empresa obteve ganhos endógenos muito superiores ao da empresa colocada como $Y=0$ no capítulo 3 (a que atende o mercado doméstico). No entanto, ao tornar-se internacionalizada, os ganhos não são maiores que os alcançados pela empresa que exporta. A ferramenta de análise RRR mostrou que a probabilidade de resultado da empresa $Y=2$ com adição de uma unidade de qualquer variável tem um grau de resposta menor comparativamente a empresa exportadora. Isso significa que o crescimento de eficiência analisando a empresa do mercado doméstico e a exportadora é bastante significativo.

Os dados disponíveis para pesquisa não estão segmentados por modos de entrada ou por tipos de investimentos externos. Portanto, para o estudo que segue,

utilizaram-se os dados gerais de investimento direto externo e não especificamente entrada por planta produtiva ou novas aquisições, como o caso de indústrias multinacionais. Por esta razão, haveria a possibilidade de obter-se um resultado significativamente diferente se os dados fossem segmentados por modos de entrada.

O conhecimento adquirido pela entrada de novas indústrias no Brasil na década de 90 e nesta última mostrou ser fundamental quanto ao processo de aprendizagem industrial. Os maiores índices de investimento externo direto ocorreram depois que as nossas indústrias entraram em contato com competidores externos. A privatização das estatais como Vale S.A. e EMBRAER, permitiram ganhos de eficiência e competitividade no mercado internacional.

No mundo todo há esta tendência. O *know-how* que se espalha em diferentes países trouxe a possibilidade de se fazer cópias ou modelar novos produtos a partir de outros existentes. Há incentivos em inovar e adquirir mais conhecimento para a produção.

O fluxo de comércio é cada vez mais intenso e a participação do Brasil não está estagnada. Mesmo tendo passado pela industrialização tardia, o país é o 12º em realizações de IDE. Conforme novas empresas comecem a crescer, inovar e tornarem-se parte do fluxo de comércio internacional, o país poderá assistir em dez anos um salto ainda maior do volume de exportações e IDE, levados pelos determinantes validados neste estudo.

REFERÊNCIAS

- ALVES, C.B.; LIMA, C.S. **Dinâmica do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no Brasil: evidências recentes de um fenômeno econômico consolidado URCA**. Disponível em <http://www.sep.org.br/artigo/1686_2ffb2ec6d0f43e12757e05ed1da0cd5d.pdf?PHPSESSID=35fc7e5759fac824911c65c58b0f240a>. Acesso em 13/09/09.
- ANÁLISE COMÉRCIO EXTERIOR**. Disponível em: <<http://www.analisecomercioexterior.com.br/comex06/multisbrasileiras/index.php>>. Acesso em 11/10/2009
- ANDREFF, W. **Multinacionais globais**. Bauru: EDUSC, 2000.
- AUBIN *et al.* **Uma aplicação de modelos de regressão multinomial a dados lingüísticos de indivíduos com insuficiência cardíaca**. Disponível em: <<http://emr11.de.ufpe.br/cd/trabalhos/T106.pdf>>. Acesso em 15/11/2009.
- BARRETTO, A. **A internacionalização da firma sob o enfoque dos custos de transação**. In: ROCHA, A.da (Org.). **A Internacionalização das Empresas Brasileiras: estudos de gestão internacional**. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.
- BUCKLEY, P.; CASSON. M. **A theory of international operations**. *European Research on International Business*, 1979.
- CHEVARRIA, D. G. **Multinacionais brasileiras e investimento externo direto: uma revisão da pesquisa nacional**. *INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, São Paulo, v. 2, n. 2, p. 247-274, jul./dez. 2007. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/dest/premio_dest/1_Colocado_II_premio.pdf> . Acesso em 10/08/2009.
- DADOS PARA EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1113&refr=608>. Acesso em 18/11/2009.
- DAVIDSON, W. **The location of foreign direct investment activity: country characteristics and experience effects**. *Journal of International Business Studies*. 11:22, 1980.

DIAS, R.; PINHEIRO, B. **Análise da pauta de exportações brasileiras com base nos critérios da UNCTAD para os anos de 1989 - 1996-2006: como tem sido a inserção brasileira no comércio internacional?**. Salvador: UFBA/FCE, 2007.

Disponível em: <http://www.nec.ufba.br/artigos/Artigos/Textos_para_discussao/2007%20-%20TEXTOS%20PARA%20DISCUSS%C3%83O%20-%20An%C3%A1lise%20da%20pauta%20de%20exporta%C3%A7%C3%B5es%20brasileiras%20com%20base%20nos%20crit%C3%A9rios%20da%20UNCTAD%20para%20os%20anos%20de%201989-1996-2006.%20Como%20tem%20sido%20a%20inser%C3%A7%C3%A3o%20brasileira%20no%20com%C3%A9rcio%20internacional....pdf>. Acesso em 16/09/09.

EXPORT MANAGER BUSINESS SCHOOL. Estratégias de internacionalização.

Disponível em:

<http://www.exportmanager.com.br/pages/titulos/pdf/estrategias_de_internacionalizacao.pdf>. Acesso em 27/08/2009

FOLHA ONLINE.

Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/>>. Acesso em 04/11/2009

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Disponível em:

<http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a_decolagem_das_multinacionais_brasileiras.pdf>. Acesso em 04/11/2009.

GOMES, F. & ELLERY Jr, R. **Perfil das exportações, produtividade e tamanho das firmas no Brasil.** Revista brasileira de economia, v 61, n.1, Jan/Mar 2007, pp 33-48. Disponível em < <http://www.scielo.br/pdf/rbe/v61n1/a03v61n1.pdf>>. Acesso em: 05/04/2009.

GUJARATI, D.N. **Econometria Básica**, Terceira Edição, Makron Books, 2000.

HEMAIS, C.A.; HILAL, A. **O processo de internacionalização da firma segundo a escola nórdica.** Evidências Empíricas em Empresas Brasileiras. RAC, v. 7, n. 1, Jan./Mar. 2003. Disponível em <http://www.anpad.org.br/rac/vol_07/dwn/rac-v7-n1-ahh.pdf>. Acesso em: 10/10/2009.

HILL, C., GRIFFITHS, W.E., JUDGE, G.G. **Econometria. Segunda Edição.** São Paulo: Saraiva, 2003.

IGLÉSIAS, R. M.; VEIGA, P. M. **Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro.** In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Org.). **O desafio das exportações.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002. p. 368-446. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-09.pdf>. Acesso em 14/09/2009.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E **The mechanism of internationalization.** *International Marketing Review*, 7(4), 11-24, 1990.

KIM, C. Estratégias de internacionalização de empresas exportadoras do estado do Paraná e o papel de agentes de exportação. Dissertação de mestrado em Administração do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2007. Disponível em:

<<http://dspace.c3sl.ufpr.br:8080/dspace/bitstream/1884/11398/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20-%20Cristian%20Kim.pdf>>. Acesso em 12/08/2009.

LOUREIRO, F.A. Internacionalização de empresas brasileiras. Cadernos de Gestão Tecnológica, São Paulo, CYTED-NPGCT/USP, 20, 1995

MACADAR, Beky Moron de. Os investimentos diretos no exterior dos países em desenvolvimento e a experiência brasileira recente. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v. 35, n. 3, p. 29-36, fev. 2008. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewPDFInterstitial/1575/1944>. Acesso em 23/09/2009.

MAGALHÃES, M. Trabalho Infantil-Aplicação do Modelo Multinomial. 25 páginas, Faculdade de Economia do Porto, Universidade do Porto, 14 maio 2005. Disponível em: < <http://129.3.20.41/eps/lab/papers/0505/0505013.pdf>>. Acesso em 12/11/2009.

MARKWALD, R. Abertura comercial e indústria: balanço de uma década. In Revista Brasileira de Comércio Exterior n.68, julho, agosto e setembro, 2001. Disponível em: < <http://www.funcex.com.br/material/rbce/68-Integra%C3%A7ao-RM.pdf>> . Acesso em 10/08/2009.

MORAES, W. F. A; KOVACS, E. P; Oliveira, R. B. Teorias de Internacionalização e Aplicação em Países Emergentes: uma análise crítica. In: I Simpósio Internacional de Administração e Marketing, ESPM, 2006, São Paulo. I Simpósio Internacional de Administração e Marketing, ESPM, 2006. Disponível em: < <http://internext.espm.br/index.php/internext/article/view/13/12>>. Acesso em 15/08)2009.

MULTINACIONAIS BRASILEIRAS: as mais internacionalizadas. Valor Econômico, outubro 2009.

MINISTÉRIO DA FAZENDA:
<http://www.fazenda.gov.br>

NEGRI E ARAÚJO (org), As empresas brasileiras e o comércio internacional, IPEA: Brasília, 2006.

NEGRI, F. Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 1990. 95 p. Dissertação de Mestrado, IE-Unicamp. Campinas, 2003. Disponível em < <http://www.anpec.org.br/encontro2003/artigos/D25.pdf>> . Acesso em 15/09/2009.

NEGRI, J. A. **Rendimentos crescentes de escala e o desempenho exportador das firmas industriais brasileiras**. Tese (Doutorado) – Departamento de Economia da Universidade de Brasília. Brasília, 2003a. Disponível em: < <http://www.anpec.org.br/encontro2003/artigos/C22.pdf>> . acesso em 10/08/2009.

O DESTINO DAS EXPORTAÇÕES. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/Exportacao/2009/janeiro/paisesdestino.htm>. Acesso em 16/09/09.

O AVANÇO DAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS: Companhias investem na internacionalização com novas unidades e divulgação de suas marcas no exterior. Disponível em: <http://www.analisecomercioexterior.com.br/comex06/multisbrasileiras/index.php>>. Acesso em 18/11/2009

PROCHNIK, *et al.* **O Grau de internacionalização das empresas industriais brasileiras**, In: *As empresas brasileiras e o comércio internacional*, DeNegri e Araújo (org), IPEA: Brasília, 2006.

PROCHNIK, V. **Por que é baixo o investimento direto ds firmas brasileiras no exterior?** *Revista de Economia Mackenzie*, Vol. 6, No 6, p. 10-40, 11/2008. Disponível em: < <http://www3.mackenzie.br/editora/index.php/rem/article/view/807/499>>. Acesso em 20/09/2009.

PROENÇA, E. R.; OLIVEIRA Jr., M. de M. **Aplicabilidade das Teorias de Internacionalização a Empresas Brasileiras: O Caso da Companhia Siderúrgica Nacional**. In: *I Workshop sobre Internacionalização de Empresas da FEA-USP*. São Paulo: FEA USP, 2 e 3 de maio de 2006.

ROCHA, A.da (Org.). **A Internacionalização das Empresas Brasileiras: estudos de gestão internacional**. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

ROOT, F. R. **Entry Strategies for International Markets**. New York: Lexington Books, 1994

STAL, E. **Multinacionais brasileiras: o papel da tecnologia na conquista do mercado externo** *Revista de Ciências da Administração* – v.7, n.14, jul/dez 2005. Disponível em: < [http://www.cad.ufsc.br/revista/14/Revista%2014%20-%204%20-%20RCAD%2037%202005\(site\).pdf](http://www.cad.ufsc.br/revista/14/Revista%2014%20-%204%20-%20RCAD%2037%202005(site).pdf)> . Acesso em 27/09/2009.