

# Internacionalização de empresas brasileiras: em busca da competitividade

*Luis Afonso Lima*

*Pedro Augusto Godeguez da Silva*

Não é novidade que há anos existe uma clara tendência de direcionamento dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED) para economias em desenvolvimento. De fato, em 1980 os países desenvolvidos eram destino de 86% dos fluxos globais de IED; já em 2010, esse percentual reduziu-se para 48%. Ou seja, economias em desenvolvimento são, desde 2010, o destino de mais da metade dos fluxos globais de IED.

O que pouco se discute, entretanto, é que a mesma tendência favorável aos países em desenvolvimento também existe no que se refere à origem dos fluxos globais de IED. Nos últimos 30 anos os fluxos originados em países

desenvolvidos passaram de 94% para 71% dos fluxos globais de IED. Mantida a atual velocidade de desconcentração dos fluxos de IED por origem, em 2017, empresas de economias em desenvolvimento deverão ultrapassar economias desenvolvidas como fonte de IED.

O Brasil não constitui exceção em meio a esses dois movimentos de redirecionamento dos fluxos globais de IED em favor de economias em desenvolvimento. Em termos de destino dos fluxos, os ingressos de IED no Brasil alcançaram 5,4% do total, a maior taxa já observada, de acordo com os últimos dados disponíveis da OCDE. Em termos de origem, por sua vez, também é possível dizer que um

---

**Luis Afonso Lima** é presidente da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização (Sobeet) ([sobeet@sobeet.org.br](mailto:sobeet@sobeet.org.br)).

**Pedro Augusto Godeguez da Silva** é economista e pesquisador da Sobeet ([pedro@sobeet.org.br](mailto:pedro@sobeet.org.br)).

crescente número de empresas brasileiras busca expandir suas atividades no exterior.

O objetivo deste artigo é apresentar algumas características desse movimento de internacionalização das empresas brasileiras nos últimos anos. Busca-se compreender as motivações para a internacionalização, as intenções de investimento, as formas de atuação no exterior e, por fim, as barreiras e entraves à internacionalização no país e no exterior.

Nessa tentativa de lançar luzes sobre a compreensão do movimento de internacionalização das empresas brasileiras, serão apresentados alguns dos resultados obtidos pela pesquisa de Multinacionais Brasileiras realizada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet) em parceria com o jornal "Valor Econômico" nos anos de 2009, 2010 e 2011. Fez-se a opção metodológica de enviar questionário eletrônico a um universo de 150 a 200 empresas brasileiras com presença no exterior. Como critério de seleção, foi obedecido o critério estabelecido pelo Banco Central do Brasil de selecionar empresas com mais de 10% do capital de filiais e investimento no exterior superior a US\$ 10 milhões.

O questionário enviado foi dividido em duas partes. Na primeira parte, de cunho quantitativo, o intuito foi a elaboração de um ranking

de índices de internacionalização estimados de acordo com a metodologia da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Esse índice de internacionalização considera a média entre as proporções de ativos, funcionários e receitas no exterior em relação aos seus respectivos totais. A segunda parte do questionário, que será a utilizada neste artigo, possui informações qualitativas referentes a motivações, intenções, formas e barreiras à internacionalização. Espera-se, assim, obter indícios que auxiliem na compreensão do movimento de internacionalização das empresas brasileiras. A seguir apresentamos os principais resultados obtidos com essa pesquisa qualitativa.

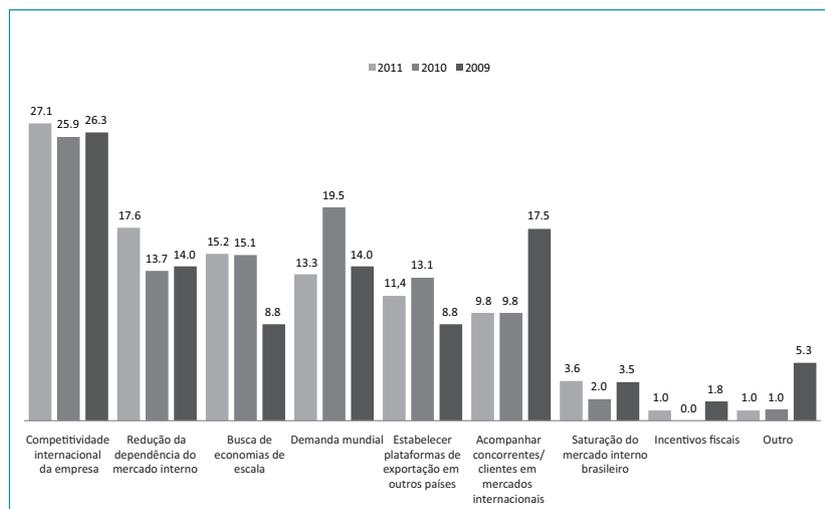
## MOTIVAÇÕES PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

Quando questionadas a respeito dos motivos que as levaram a se

internacionalizar, as empresas pesquisadas apontam para a busca da competitividade internacional. Na comparação entre as respostas de 2011 e de anos anteriores, é interessante observar a queda da importância da demanda mundial nos motivos de internacionalização. O cenário internacional instável e a desaceleração do crescimento das economias centrais, entre outros fatores, justificam a redução do percentual dessa resposta.

Em relação aos fatores de maior importância para a escolha da localização da empresa em mercados internacionais, as três respostas mais frequentes atribuem importância à dimensão e ao crescimento do mercado local, bem como ao acesso a terceiros mercados. Esses fatores, associados ao fato de que alternativas relacionadas à produção, como a disponibilidade de mão de obra, a busca por cadeias de

**GRÁFICO 1**  
**QUAIS OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE LEVARAM SUA EMPRESA A SE INTERNACIONALIZAR?**



Fonte: MDIC, FIESP  
Elaboração: Derox / FIESP

**Mantida a atual velocidade de desconcentração dos fluxos de IED por origem, em 2017, empresas de economias em desenvolvimento deverão ultrapassar economias desenvolvidas como fonte desse tipo de investimento**

produção e o ambiente estável para o investimento, terem sido menos frequentes, podem indicar uma característica de market-seeking projects, como sugerem as respostas apresentadas no gráfico abaixo.

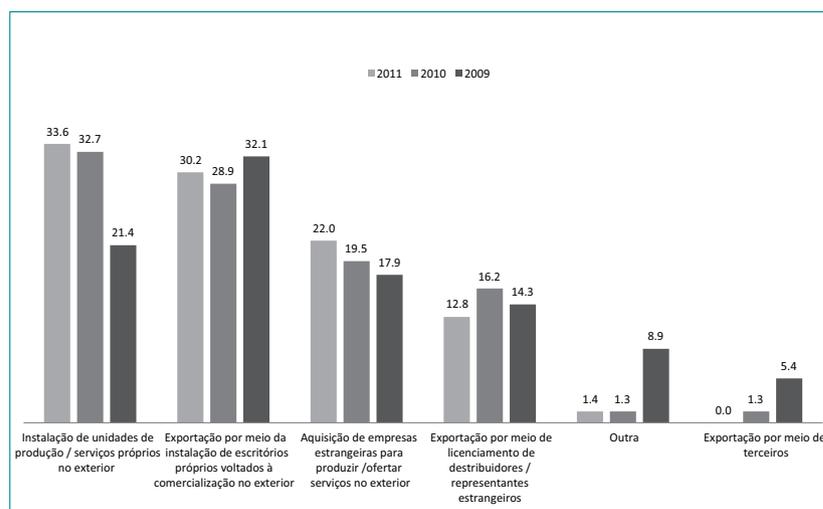
## INTENÇÃO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

A desaceleração da economia mundial ao longo de 2011 vem afetando os fluxos de investimentos diretos no mundo. Os últimos dados divulgados pela Unctad confirmaram os efeitos da crise. Diante do cenário de retração da demanda, as empresas tiveram de adotar estratégias diferenciadas.

Nesse contexto, ao serem questionadas a respeito das intenções de investimentos voltados para internacionalização, as respostas mais frequentes

foram “a manutenção do mesmo nível de investimento”, com mais de 46% das respostas nos dois últimos anos pesquisados, e “o aumento de até 30% dos investimentos em internacionalização”. Interessante observar que a somatória de respostas referentes à redução de investimentos reduziu-se em relação a anos anteriores. É verdade que, no momento em que os questionários foram respondidos, o primeiro semestre de 2011, ainda não se contava com a deterioração do cenário econômico observado no segundo semestre do ano. De qualquer modo, vale registrar que os fluxos de investimentos diretos de empresas brasileiras para o exterior cada vez mais denotam um movimento estratégico de longo prazo. Nesse sentido, momentos adversos podem fazer adiar a expansão de determinadas atividades no exterior, mas não as interromper definitivamente.

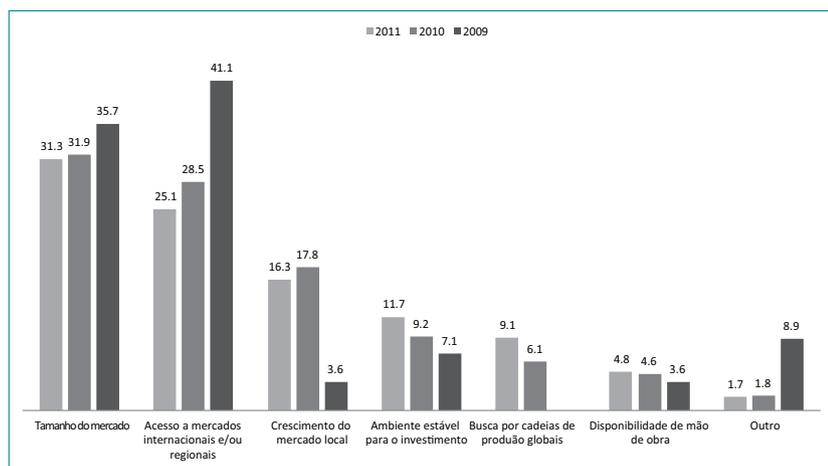
**GRÁFICO 2**  
**QUAIS AS PRINCIPAIS FORMAS DE ATUAÇÃO DA SUA EMPRESA NOS MERCADOS INTERNACIONAIS?**



Fonte: MDIC, FIESP  
Elaboração: Derex / FIESP

### GRÁFICO 3

#### QUAIS OS FATORES MAIS IMPORTANTES QUE INFLUENCIAM A LOCALIZAÇÃO DE SUA EMPRESA NO EXTERIOR?



Fonte: MDIC, FIESP

Elaboração: Drex / FIESP

### FORMAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Questionadas sobre as formas de atuação no exterior, as empresas brasileiras internacionalizadas indicaram que a principal forma de comprometimento no mercado internacional é por meio da instalação de unidades próprias, sejam elas de produção/prestação de serviços

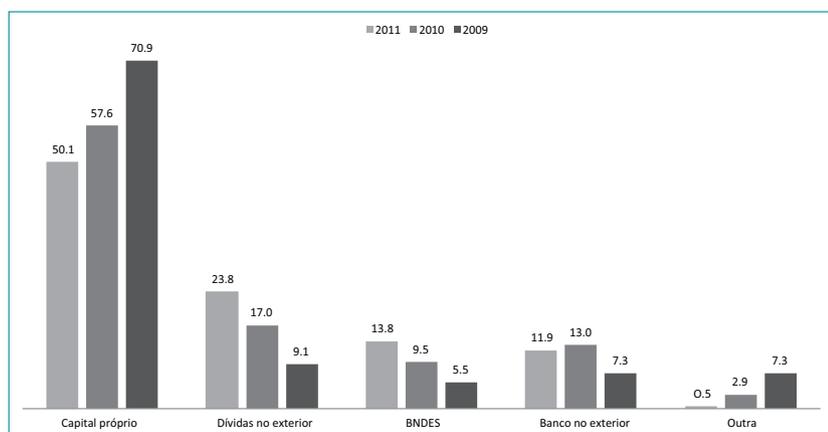
ou de apoio às exportações. Por outro lado, a forma de atuação no mercado internacional por meio da aquisição de empresas estrangeiras aponta para a internalização de imperfeições do mercado ou mesmo para o aproveitamento das novas oportunidades nos negócios internacionais. Comparando os dados obtidos entre 2009 e 2011, podemos observar que

a única alternativa significativa que apresentou queda foi a de atuação por meio de exportações com licenciamentos ou representantes. Se associarmos a esse fator a tendência de crescimento da atuação por meio de instalações próprias, que saltou de 21,4% em 2009 para 33,6% em 2011, podemos reforçar a ideia de aprofundamento gradual da internacionalização das empresas brasileiras. Isso reforça a nossa percepção de que os fluxos de investimentos diretos de empresas brasileiras para o exterior cada vez mais denotam um movimento estratégico de longo prazo.

Em relação às formas de financiamento das operações internacionais, a alternativa mais comum foi a de financiamento por meio de capital próprio, registrando mais de 50% das respostas nos últimos três anos. Entre as formas alternativas de financiamento estão as dívidas no exterior, empréstimos de bancos no exterior e as linhas de financiamento do BNDES. As respostas colhidas nos levantamentos realizados indicam que a maior parte das empresas continua ainda dependente de seus próprios recursos para o financiamento de suas atividades no exterior. Entre outros fatores, esse resultado pode refletir que, a despeito do volume de recursos disponibilizados pelo BNDES para atividades de internacionalização, estes estão disponíveis ainda para um reduzido número de empresas de grande porte.

### GRÁFICO 4

#### QUAIS AS PRINCIPAIS FORMAS DE FINANCIAMENTO DAS ATIVIDADES DE SUA EMPRESA NO EXTERIOR?

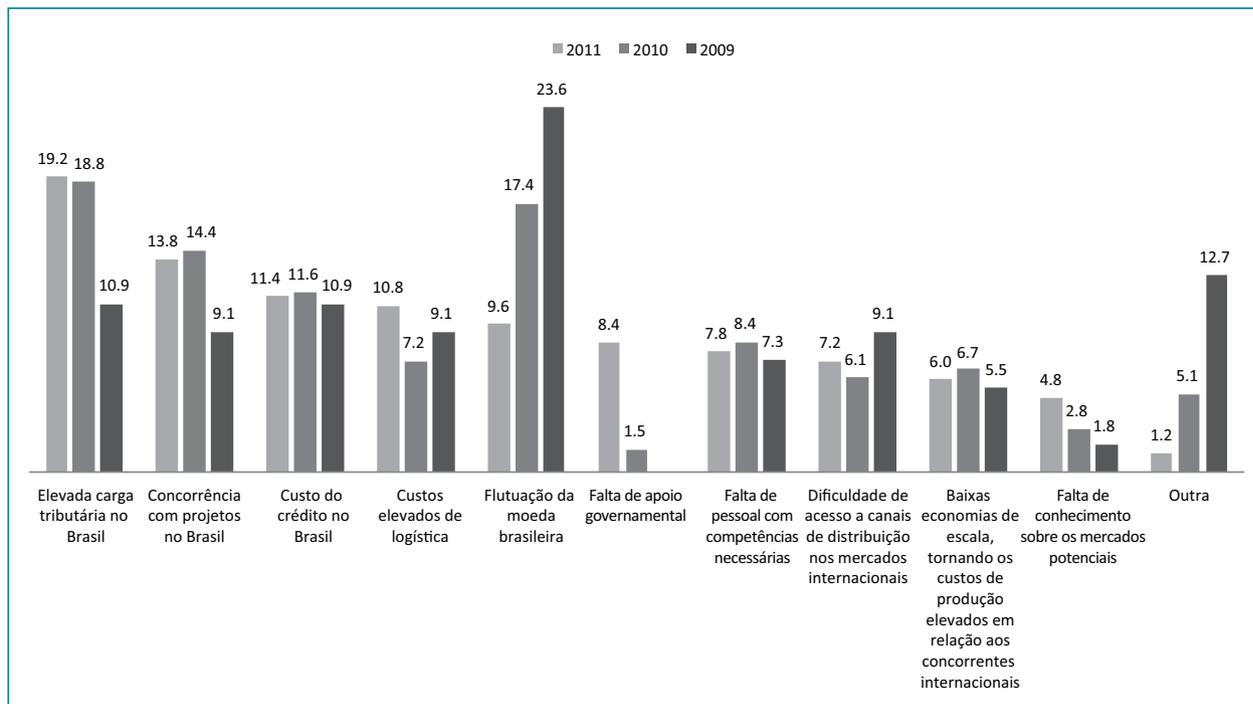


Fonte: MDIC, FIESP

Elaboração: Drex / FIESP

## GRÁFICO 5

### QUAIS AS PRINCIPAIS BARREIRAS INTERNAS PARA SUA EMPRESA SE INTERNACIONALIZAR?

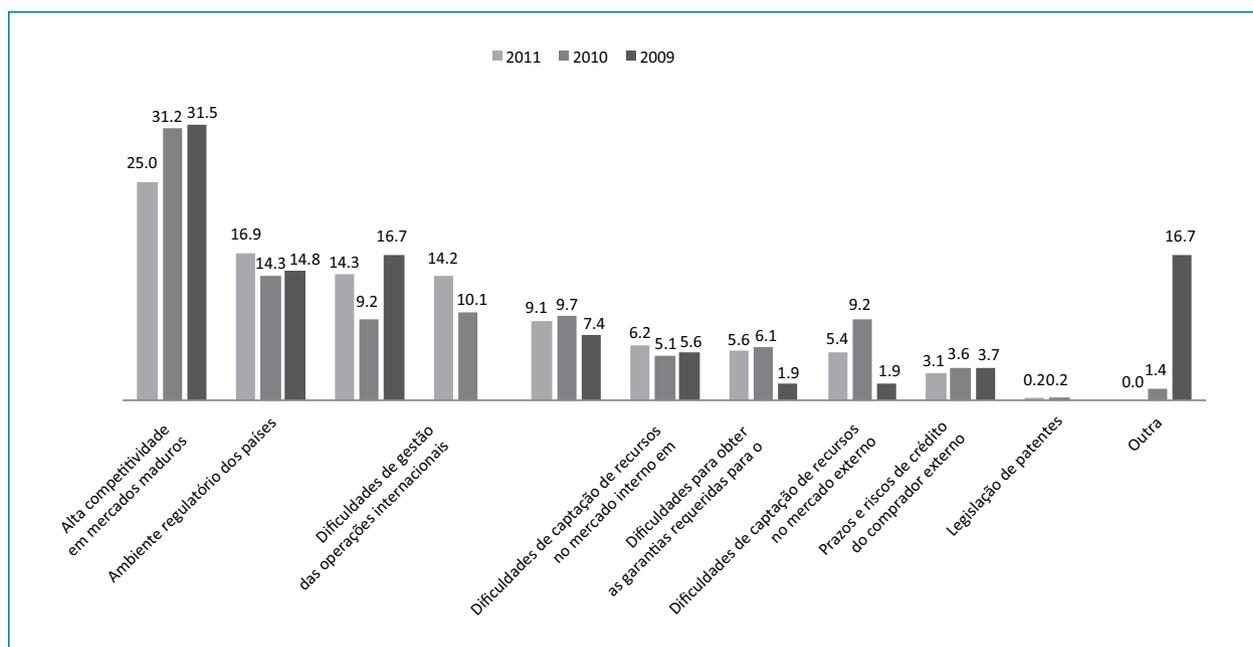


Fonte: MDIC, FIESP

Elaboração: Derex / FIESP

## GRÁFICO 6

### QUAIS AS PRINCIPAIS BARREIRAS EXTERNAS PARA SUA EMPRESA SE INTERNACIONALIZAR?



Fonte: MDIC, FIESP

Elaboração: Derex / FIESP

## BARREIRAS À INTERNACIONALIZAÇÃO

As respostas sobre as barreiras internas à internacionalização foram heterogêneas. Entre os fatores mais citados estão a elevada carga tributária brasileira, a flutuação do real e a concorrência com projetos no Brasil, que pode ser justificada pelo grande mercado interno que tem se mostrado aquecido. Além disso, foi citado o custo do crédito no Brasil, fator que contribui com a opção de financiar a internacionalização por meio de capital próprio. A despeito dessa heterogeneidade, vale notar que a principal barreira apontada em 2011 para a internacionalização de empresas foi a elevada carga tributária, com 19,2% das respostas. Vale notar que essa barreira vem ganhando relevância nos últimos anos.

A principal barreira externa indicada pelas empresas brasileiras no exterior foi a de enfrentar a alta competitividade em mercados maduros. Nesse sentido, a dificuldade em explorar as vantagens de propriedade de maneira a neutralizar as vantagens das empresas locais conhecedoras do mercado pode ser uma hipótese, reforçada pela segunda resposta mais frequente, em que as empresas atribuem ao ambiente regulatório dos países a sua maior dificuldade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O investimento brasileiro direto constitui um fenômeno recente,

que ganhou impulso na segundo metade da década passada. Embora esse movimento seja relativamente recente, as empresas brasileiras já estão presentes em 78 países, de acordo com os últimos dados disponibilizados pelo Banco Central. Um dos principais motivos para a internacionalização, mas não o único, é a busca por novos mercados. Outras motivações contemplam a busca por matérias-primas e o interesse de estar em mercados com melhor ambiente de negócio. A internacionalização de empresas brasileiras pode ser observada em diferentes empresas de setores da Indústria, de Serviços, da Agropecuária e do Extrativismo Mineral.

A internacionalização de empresas brasileiras não é uma panaceia. Entre outros benefícios, permite estimular as exportações e aumentar a competitividade das exportações brasileiras. Diante disso, é importante termos uma estratégia definida quanto à atuação das empresas brasileiras na arena global. Um dos grupos de estratégias, ou políticas públicas, deveria contemplar acordos de dupla tributação. Nesse sentido, a pesquisa realizada aponta que as empresas que voltam suas atividades ao exterior de fato carecem de acordos de bitributação. A perspectiva da dupla tributação é apontada como uma das principais barreiras à internacionalização. Nos últimos 10 anos, o país assinou apenas um reduzido número de acordos de bitributação.

Outro grupo de políticas poderia contemplar acordos e tratados de investimento, de modo a proteger os ativos e interesses de empresas no exterior. De fato, já há precedentes de interesses de empresas brasileiras afetados no exterior, inclusive na América Latina. O argumento utilizado para evitarmos tais acordos, entre outros, é o de que o Brasil ainda é mais importador do que exportador de investimentos diretos. A lógica desse argumento é a de que, ao assinarmos acordos de investimento, estaríamos mais protegendo investimentos estrangeiros do que sendo protegidos. Vale colocar, entretanto, que isso já não é mais uma verdade absoluta para todos os países. Entre o Brasil e diferentes países da América Latina, da África e até mesmo países desenvolvidos, como o Canadá, há mais investimentos brasileiros a serem protegidos do que o contrário.

Talvez a ação ou estratégia mais necessária, entretanto, esteja relacionada ao financiamento. O elevado percentual de empresas que utiliza recursos próprios para financiar suas atividades no exterior fala por si só. É verdade que o BNDES já vem atuando nesse sentido por meio de linhas de financiamento voltadas à internacionalização de grandes grupos brasileiros. No entanto, valeria também que as empresas de menor porte tivessem acesso a esses recursos. Em tempos de crise, as dificuldades de financiamento tendem a aumentar, mas oportunidades de negócios surgem em intensidade ainda maior. ■