

Internacionalização de empresas em Estados emergentes: um reflexo de suas condições institucionais

Internationalization of companies in emerging States: a reflex of its institutional conditions

Helvisney dos Reis-Cardoso

Resumo

A partir de um método de análise comparativa, o presente trabalho busca expor que a vantagem competitiva das empresas dos Estados emergentes é um reflexo de suas condições econômicas e institucionais, além das inovações organizacionais e institucionais que engendram fatores positivos e negativos ao processo de internacionalização de suas empresas. O atraso relativo no nível de empresas internacionais é analisado tanto como uma consequência do baixo nível de desenvolvimento desses países, quanto como uma das causas desse subdesenvolvimento

Palavras-chave: Internacionalização; Empresas; Estado; Subdesenvolvimento.

Abstract

Through a comparative analyses method, this work exposes that the competitive advantage of emerging States' companies is a reflex of its economic and institutional conditions, besides its organizational and institutional innovations that engender positive and negative factors to the process of internationalization of its companies. Likewise the relative backwardness on the level of international companies is analyzed both as a consequence of the low level of development of these countries, as also one of the causes of its underdevelopment.

Key words: Internationalization; Companies; State; Underdevelopment.

A disposição das empresas em internacionalizar-se talvez seja o indicador que melhor sinalize as suas possibilidades de êxito e até mesmo, em alguns casos, de sobrevivência. [...] Diante do atual quadro de globalização e de competição no mercado mundial, a internacionalização das empresas não é mais uma opção, é uma realidade que se impõe para a sobrevivência das empresas competitivas. (BARBOSA, 2006)

A internacionalização de firmas de nações em desenvolvimento passou a ser destaque tanto em estudos acadêmicos, quanto em debates e negociações em organismos internacionais, como a *United Nations' Conference on Trade and Development* (UNCTAD) e a *United Nations' Industrial and Development Organization* (Unido). Essas discussões têm como objetivo determinar as causas e os possíveis impactos dessa internacionalização, tanto em termos de comércio quanto de produção no exterior, a fim de que possam ser definidas políticas e ações necessárias para garantir o sucesso desse processo nos países em questão. Outro ponto é expor se políticas econômicas voltadas ao mercado doméstico (ou seja, que diminuem a internacionalização de empresas) são desejáveis.

Ambos os temas se relacionam diretamente ao que este trabalho se propõe a expor: a vantagem competitiva das empresas dos Estados emergentes é um reflexo de suas condições econômicas e institucionais, além das inovações organizacionais e institucionais que engendram fatores positivos e negativos ao processo de internacionalização de suas empresas. Apenas em meados da década de 1970 e começo da década de 1980 é que empresas de países em desenvolvimento passaram a expandir suas operações para o mercado internacional de forma reativa, ou seja, oriunda de decisões orientadas por pressões inerentes ao mercado doméstico, sem qualquer postura estratégica (ANDERSON, 2000).

Como veremos adiante, esse atraso relativo pode tanto ser consequência do baixo nível de desenvolvimento desses países, quanto uma das causas desse subdesenvolvimento.

Todavia, antes de passarmos à próxima seção, cabe distinguir os conceitos de vantagem competitiva e vantagem comparativa. A vantagem competitiva de uma empresa na produção de um bem se refere ao fato de essa empresa apresentar um menor custo ou uma qualidade superior na produção daquele bem, comparativamente aos seus concorrentes. Já a teoria das vantagens comparativas na produção de um item remete à ideia de que uma empresa apresenta

menor custo relativo do que outras empresas, para produzir a citada mercadoria (PORTER, 1993).

Teorias sobre o investimento externo direto (IED)

Basicamente, existem três motivações para uma empresa se internacionalizar: exportação, licença e investimento externo direto (IED). Exportação ocorre quando o produto final é produzido no país-sede da indústria e vendido para o exterior. Licenças são alianças entre a empresa nacional e uma empresa estrangeira, em que a empresa estrangeira passará a ter permissão para produzir e comercializar esse produto no exterior, através da transferência de conhecimento a respeito do modo de produção do produto. Como nesse caso há transferência de tecnologia, muitas vezes, após o término do período da licença, a empresa estrangeira torna-se uma concorrente da empresa nacional, sendo esse um dos motivos que leva as empresas a preferirem a internacionalização por IED.

Define-se IED como o capital investido com o propósito de aquisição de um interesse durável em uma empresa e de exercício de um grau de influência nas operações daquela empresa (OECD, 1988). Em outras palavras, IED é um investimento internacional no qual uma empresa ou um investidor qualquer possui ativos produtivos em outro país, isto é, a compra de parte de empresas desse país, o estabelecimento de uma filial ou subsidiária naquele país, e/ou a fusão e aquisição de empresas no exterior. Entende-se, segundo o Fundo Monetário Internacional, que a sigla IED é aplicável em transições em que se adquire quantidade igual ou maior do que dez por cento das ações com direito a voto de uma empresa no exterior (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2002). Assim, não há a necessidade de controle da operação no exterior para caracterizar o IED.

Falzoni afirma que “investimento direto [...] reflete o objetivo de uma entidade de uma economia em estabelecer um ‘interesse duradouro’ em uma outra empresa, residente em outra economia” (FALZONI, 2000, p. 4). Esse interesse duradouro indica que o investidor deseja participar das decisões e administração da empresa em questão. O investimento é realizado por entidades que desejam se tornar internacionais e, ao mesmo tempo, ter poder de decisão sobre alguma parte do processo produtivo no exterior. O chamado “interesse duradouro” pode ser relacionado a várias formas de em-

preendimento, como os chamados empreendimentos *greenfield*,¹ *joint-ventures*² e até mesmo a aquisição direta ou fusão com uma empresa estrangeira (RIBEIRO, 2006).

Os fatores de atratividade de IED podem ser classificados em dois grupos: os de impulsão e os de atração. Os chamados “fatores de impulsão” são aqueles relacionados às estratégias destinadas a racionalizar a produção, através de: acesso a novos mercados, proximidade geográfica, mudança organizacional e diminuição de custos relativos (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, 1998). Já os fatores de atração estão “ligados à liberalização dos países com relação às políticas comerciais e de ingresso de investimentos, adoção de marcos políticos e econômicos afetos ao investimento privado, criação de blocos econômicos regionais” (RIBEIRO, 2006, p. 37).

A produção acadêmica sobre o IED remonta à década de 1950, com as discussões iniciadas por Penrose (1956) sobre a relação entre o crescimento de uma empresa e a busca de oportunidades no exterior por meio de investimentos. O desenvolvimento de novas linhas de investigação relativas aos determinantes do investimento é um fenômeno atribuído à reestruturação da economia mundial após a Segunda Guerra Mundial e ao surgimento das empresas multinacionais (EMNs) como agentes ativos dos processos de integração e inovação dos mercados (AMAL; SEABRA; 2007).

Os primeiros trabalhos acadêmicos nessa vertente foram desenvolvidos por Hymer (1976), Vernon (1966), Caves (1971) e Stevens (1974), autores que focalizaram menos a determinação do montante de capital e sua variação, e mais como esse estoque de capital está distribuído entre operações no país de origem e no país receptor de IED.

A exploração de vantagens competitivas pelas EMNs, devido às falhas estruturais de mercado, também foi estudada por Kindleberger (1969).

O autor destacou a impossibilidade da existência de motivação para o IED, caso houvesse competição perfeita de bens e fatores

1. “Os investimentos *greenfield* são aqueles que envolvem projetos incipientes, ainda no papel [...]. Em vez de investir em uma *joint venture* ou na aquisição de uma empresa já atuante no setor, o investidor, nesse caso, coloca seus recursos na construção da estrutura necessária para a operação” (FREIRE; VIEGAS, 2010, p. 1).

2. *Joint-ventures* “são formas de associação entre empresas para criar ou desenvolver uma atividade econômica. Nesse caso, para a realização de investimentos conjuntos. A associação entre empresas pode ter como resultado a criação ou não de nova personalidade jurídica. Estão incluídos nessa modalidade os consórcios” (BRASIL, 2013).

em nível mundial, já que, neste caso, as firmas locais estariam mais próximas dos centros de decisão. Assim, a estrutura dos mercados é que motivaria o IED, principalmente na presença de vantagens de caráter monopolístico. (RIBEIRO, 2006, p. 19)

Nessa linha de pensamento, há uma mudança paradigmática com relação à abordagem dos determinantes do IED e, por conseguinte, ao surgimento da teoria da organização industrial. Enquanto as teorias de capital, desenvolvidas por Tobin (1958) e Markowitz (1959), e de comércio internacional, desenvolvidas por Corden (1974) e Hirsch (1976), tinham como centro da análise os motivos que levavam as empresas a produzir no exterior, a teoria da organização industrial tentou formular um quadro teórico destinado a analisar as condições sob as quais certos mercados serão “atendidos através de filiais estrangeiras de produção, em vez de serem atendidos pelas próprias empresas locais ou através da importação” (AMAL; SEABRA, 2007, p. 233). Logo, enquanto a abordagem clássica sobre IED parte do pressuposto de que o diferencial de retorno é o determinante dos fluxos de investimento, a teoria moderna do investimento externo direto busca determinar os motivos da internacionalização da produção.

Teorias sobre a internacionalização de empresas

“O IED pode, também, ser visto como uma das várias formas de se explorar um mercado estrangeiro” (RIBEIRO, 2006, p. 20).

Na Universidade de Uppsala, Suécia, foi elaborada a teoria da descontinuidade, também conhecida como teoria de Uppsala, que analisa a internacionalização por fases. Inicialmente a empresa exporta para adquirir conhecimento a respeito do mercado e iniciar divulgação da marca ou produto entre os consumidores; o próximo passo é a licença de produção, em que o produto já foi adequado ao novo mercado, facilitando sua conquista; por último, quando a empresa já está estabilizada no país estrangeiro, ocorre a instalação de uma filial nesse país (KALOTAY, 2008).

No entanto, surgiram críticas de que essa teoria não conseguia explicar o caso das empresas que já nascem globais e não seguem todas as fases, fazendo com que o foco das teorias de internacionalização passasse a ser o IED. A partir disso, John Dunning (1981) elaborou o que é conhecido como teoria eclética de IED,

cuja base está na sigla OLI, resultante da combinação das iniciais de seus três pilares: *ownership* (posse), *location* (localização) e *internalization* (internalização).

Ownership se refere à posse de conhecimento e tecnologia a respeito dos meios de produção, de maneira que sua produção seja mais eficaz do que a produção de uma empresa estrangeira; ou à posse de algum produto que seja único no mercado. É a razão pela qual o mercado desejado não é abastecido por uma empresa daquele país, é o que torna a empresa especial.

Já o segundo refere-se aos motivos que tornam o país de destino especial, o porquê de uma empresa estrangeira se instalar nesse país e não em outro. Normalmente, trata-se de baixos custos de produção, da existência de recursos naturais e da proximidade ao mercado consumidor. E o último pilar está ligado às razões que fazem com que seja melhor para a empresa se internacionalizar do que voltar sua produção apenas para o mercado interno (DUNNING, 2006). Assim, percebe-se que essa teoria parte do princípio de que uma empresa que se internacionaliza já possui as características necessárias para ser competitiva no mercado internacional (vantagens relacionadas à posse, *ownership*), de modo que ela já possua vantagem comparativa em seu ramo de atividade.

Possuir vantagem comparativa não significa que essa empresa produza maior quantidade do que outra empresa, mas sim que essa empresa apresenta maior produtividade (relação entre quantidade produzida e uso dos fatores de produção) do que a empresa concorrente. Em outras palavras, significa que, com uma certa quantidade dos elementos básicos necessários para a produção do bem (incluindo-se insumos, mão de obra e bens de produção), essa empresa sempre produz maior quantidade de produtos do que suas concorrentes, ou ao contrário, essa empresa necessita menor quantidade desses elementos para produzir equivalente quantidade de produto que suas concorrentes. Então, por relacionar-se com a produtividade, a análise da vantagem comparativa mostra a empresa mais eficiente.

Porém, essa teoria não consegue explicar o fenômeno de internacionalização das empresas dos países em desenvolvimento e dos países em transição, pois as empresas desses países podem se internacionalizar antes de possuírem vantagem comparativa. Ou seja, internacionalizam-se por acreditarem que esse é um meio

de adquirir experiência e conhecimento para que, dessa maneira, atinjam a vantagem comparativa.

Logo, as empresas dos países em desenvolvimento se internacionalizam por inovações organizacionais (adaptação de sua estrutura produtiva para atender o mercado externo), ao contrário das empresas dos países já desenvolvidos que, normalmente, se internacionalizam motivadas por inovações tecnológicas (ganho de eficiência). Outra diferença é que as empresas dos países em desenvolvimento tendem a aceitar maiores riscos (buscando mercados não usuais, menos competitivos), do que as empresas de países desenvolvidos (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2005a).

Com isso, John Mathews (2002) estabeleceu uma nova teoria, conhecida como LLL (*linkage, leverage e learning*), diferente da OLI por distinguir o que considera suas características basilares para a internacionalização de empresas. Uma dessas, *linkage* (ligação, relacionamento) é a capacidade da empresa de se estabelecer no mercado internacional por meio de ligações com outras empresas, de forma a adquirir tecnologia e conhecimento; à outra dá-se o nome *leverage* (alavanca, impulso), referindo-se à capacidade de alcançar novos recursos no meio internacional através de outras empresas ou instituições e, depois, absorvendo esses recursos, aproveitando ao máximo as relações com o exterior. Por fim, denomina-se como *learning* (aprendizado) a característica que diz respeito ao aprendizado obtido através do relacionamento com as outras empresas, para que com isso seja possível aprimorar a produção, tornando-a mais eficiente, alcançando, enfim, vantagem comparativa.

No entanto, não se chegou a um pleno consenso sobre uma teoria de internacionalização que pudesse abranger todos os casos possíveis, havendo ainda debates nos quais cada uma das partes, apesar de rever alguma falha que tenha cometido em sua produção teórica, mantenha a postura de defesa de seu próprio raciocínio (DUNNING *et al.*, 1988). Por isso nota-se que, enquanto se tenta elaborar uma teoria abrangente, tornam-se ideais a formulação de teorias originadas nas próprias regiões das empresas que buscam se internacionalizar (principalmente de países em desenvolvimento), além das aplicações práticas de estratégias de internacionalização variando de acordo com o produto a ser comercializado, o mercado-alvo e a tecnologia disponível (MORAES; OLIVEIRA; KOVACS, 2006).

O papel das instituições na definição de custos de produção

O foco nas reformas dos países em desenvolvimento mudou de acertar preços para acertar instituições. Isso reflete o reconhecimento de que mercados muito provavelmente não funcionarão bem na falta de um conjunto de regras legítimas e previsíveis que apoiem a atividade econômica e a distribuição de seus frutos. [...] Instituições desejáveis são aquelas que promovem segurança dos direitos de propriedade, aplicação de contratos, estimulam o empreendedorismo, incentivam a integração com a economia mundial, mantêm estabilidade macroeconômica, gerenciam a tomada de riscos por intermediários financeiros, ofertam seguridade social e promovem responsabilidade estatal. (RODRIK, 2008, p. 100, tradução livre)

Na presença de tais instituições seria formado um círculo virtuoso, em que a promoção de capital físico e capital humano pelas instituições levaria ao desenvolvimento e crescimento econômico, que acabariam por reforçar essas mesmas instituições (GLAESER *et al.*, 2004). Então, visando a compreender melhor como isso pode ser alcançado, primeiramente é preciso definir instituições. Assim, tem-se que:

Instituições são constrangimentos concebidos por humanos que estruturam as interações política, econômica e social. Elas consistem em constrangimentos informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade). Ao longo da história, instituições têm sido utilizadas para criar ordem e reduzir incertezas nas trocas. Juntamente com os constrangimentos padrões da economia, elas definem as escolhas possíveis e determinam os custos de transação e transformação e, por isso, os lucros e a viabilidade de se empreender em uma atividade econômica. (NORTH, 1991, p. 97, tradução livre)

Em um mundo em que os agentes possuem informações perfeitas, instituições não são necessárias, visto que seu objetivo primordial é reduzir o nível de incerteza nas interações entre esses (NORTH, 1990). Um exemplo disso é a probabilidade de um investidor obter os frutos de seus investimentos, ou seja, de esses frutos não serem expropriados pelo Estado ou roubados por agentes privados. Nesse caso, quanto maior a incerteza do investidor, maiores os custos de empreender o investimento (RODRIK, 2004). Essas incertezas possuem duas origens: a complexidade dos problemas das relações entre os agentes e as formas disponíveis de se solucionar esses problemas. Então, o papel das instituições é regular as alternativas disponíveis aos agentes, gerando maior previsibilidade dos resultados das interações (NORTH, 1990).

Para isso, as instituições atuam visando a reduzir a incerteza através de duas dimensões: as regras formais e os constrangimentos informais. Adicionalmente, North (1990) afirma que o modo como as regras formais e os constrangimentos informais interagem afeta a forma como esses são aplicados para reduzir incertezas. Por exemplo, se, por um lado, mudanças legislativas – alteração nas regras formais – são mais fáceis e rápidas de serem feitas, visto que centralizadas no governo, por outro, isso não garante sua aplicação. Afinal, essa aplicação estará sujeita à maneira como as regras interagem com os constrangimentos informais, que não se transformam automaticamente ao ocorrer mudanças nas regras (EASTERLY, 2008). Contudo, isso não significa que as alterações nas regras formais não sejam um importante mecanismo para alterar ou fortalecer determinadas condutas sociais, buscando reduzir custos de transação (NORTH, 1990).

O custo de produção é dado pelo somatório dos custos de transformação e dos custos de transação (NORTH, 1990). O primeiro envolve os custos da terra, trabalho, capital e tecnologia empregada na produção em si. Já o segundo trata dos custos de definição e proteção dos direitos de propriedade, de modo a garantir o direito ao uso, à obtenção de renda e à troca do produto. As instituições afetam diretamente os custos de transação ao estabelecer mudanças organizacionais que aumentam a mobilidade do capital, reduzem os custos de informação e diminuem o risco do investimento, enquanto os custos de transformação são indiretamente determinados pelas instituições que influenciam a escolha da tecnologia a ser empregada (NORTH, 1991).

Portanto, as instituições, ao tratarem das regras formais e constrangimentos informais, afetam o processo decisório dos indivíduos. Entretanto, isso não significa que a simples existência de instituições faça com que essas sejam eficientes e promovam crescimento e desenvolvimento econômico: isso só ocorrerá se as instituições existentes forem capazes de reduzir os custos de transação e de incentivar a produtividade (NORTH, 1990).

A internacionalização de empresas originárias de países em desenvolvimento

Com o aprofundamento do processo de globalização e a aproximação econômica em nível regional e mundial, verifica-se o surgimento de uma nova tendência: a internacionalização de firmas de

países em desenvolvimento. Lall (1980) foi um dos primeiros a notar e reportar essa inserção de empresas de países emergentes no mercado internacional. Ele afirma que a principal causa desse fenômeno é a rápida mudança tecnológica que se verificou nesses países. Ainda de acordo com Lall, os países em desenvolvimento tornaram-se capazes de criar e transferir para o exterior uma grande quantidade de tecnologias industriais, o que contribuiu para o desenvolvimento de uma nova ordem econômica global, na qual há uma reorganização do papel das nações emergentes no âmbito internacional.

Um relatório da UNCTAD de 2005(a) confirma a tendência de internacionalização que vem se aprofundando ano após ano. Em 1990, o estoque de IED, ou seja, a quantidade total de investimento direto de países emergentes no exterior somava 129 bilhões de dólares; já em 2003, esse número aumentou para 859 bilhões de dólares. O relatório também mostra que, em 2002, 80% do total de IED emergente concentrava-se no setor de serviços. Apesar desse impressionante crescimento de participação internacional de empresas de nações emergentes, as industrializadas ainda dominam a maior parte do fluxo de IED mundial, concentrando 90% do total.

Wells (1983) afirma que as vantagens competitivas das firmas de nações emergentes são reflexos das condições econômicas desses países. Dessa forma, dada sua maior familiaridade com a situação de economias emergentes, essas empresas possuem grande potencial para contribuir para o crescimento de outros países em desenvolvimento onde se instalam. Prova disso é que, dado o pequeno tamanho de seu mercado doméstico, essas empresas têm experiência na produção em pequena escala, adaptando a tecnologia adquirida dos países industrializados para a produção e distribuição em mercados menores.

Portanto, multinacionais de países emergentes são menores em montante de capital do que as de países industrializados e, ainda de acordo com Wells (1983), devido a essa pequena escala de produção, as empresas tendem a ser intensivas em trabalho, dependendo também de insumos locais. Então, as multinacionais de países emergentes, quando instaladas em outros países em desenvolvimento, tendem a formar alianças locais para adquirir maior conhecimento sobre o mercado. A situação oposta se dá com as empresas de países desenvolvidos, que muitas vezes temem esse tipo de aliança, pois acreditam que pode haver transferência de tecnologia ou perda de qualidade, o que diminuiria a vantagem competitiva da empresa.

Contrário às ideias de Wells, Lall (1983) argumenta que as vantagens relativas de firmas de países emergentes se baseiam principalmente em aptidões específicas e técnicas de trabalho a serem exploradas tanto em países em desenvolvimento, quanto em países desenvolvidos. Logo, apesar de dificilmente as empresas de países emergentes estarem na fronteira tecnológica, suas inovações e recursos são muito diferentes dos de multinacionais de países desenvolvidos e é a partir disso que elas obtêm suas vantagens ao se internacionalizarem. Além disso, Lall defende que o processo de aprendizado e o desenvolvimento de tecnologias dependem principalmente do ambiente doméstico do qual essa multinacional é originária. Logo, as multinacionais emergentes se internacionalizam para ganhar vantagens, ao contrário das empresas de países desenvolvidos (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006).

Impactos da internacionalização de empresas de países em desenvolvimento

Algumas das consequências para o desempenho econômico de países que recebem IED de outros em desenvolvimento não diferem muito de quando são empresas de países desenvolvidos que entram no país. O IED é um fator essencial no desenvolvimento econômico, pois provê, ao país anfitrião, recursos diversos, como: capital, conhecimento e tecnologia, além de oportunidade de empregos. Por outro lado, dentre as desvantagens, a entrada de empresas estrangeiras pode significar para um país a perda do controle doméstico da produção. Essas empresas também enviam parte de seus lucros para o exterior, o que também prejudica o país anfitrião, caso não haja leis que obriguem que parte desse lucro seja reinvestido no país recipiente do IED.

A qualidade das instituições, a eficiência na fiscalização e o ambiente econômico e intelectual são importantes para garantir o aproveitamento máximo das vantagens em receber empresas do resto do mundo. Além disso, o impacto do IED de países emergentes nos anfitriões é mais complicado de se analisar, pois eles dependem de características intrínsecas de cada país, tanto do país de destino como do país receptor.

De que forma o IED de países emergentes é diferente do IED originário de economias industrializadas? Em relação às multinacionais de países desenvolvidos, as empresas de países em de-

envolvimento possuem mais familiaridade com a situação econômica de outros países com características semelhantes ao país de origem. Logo, a transferência de tecnologia e o treinamento dos trabalhadores locais é mais frequente, havendo também uma preferência por fornecedores locais de insumos.

Wells (1983), Lecraw (1977) e Aykut e Goldstein (2006) complementam essa discussão ao afirmar que as multinacionais de países industrializados não têm incentivos para investir em mercados emergentes, dado o pequeno tamanho desses mercados. Portanto, há espaço para que multinacionais de países emergentes o façam. Por exemplo, como afirma Lecraw (1977) em relação ao caso tailandês, em geral, firmas de outros países em desenvolvimento oferecem benefícios significativos para essa economia, já que, dentre outros motivos, usam tecnologia intensiva em trabalho, possuem a tendência de repatriar uma menor parte dos lucros obtidos na Tailândia do que outras firmas, e estão realmente interessadas em criar uma base de investimentos no país.

Por outro lado, há muitas desvantagens a serem consideradas. Uma delas está no fato de que essas firmas podem ser menos dinâmicas e inovadoras do que aquelas de países industrializados (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2005b). Mesmo Lecraw (1977) reconhece que as firmas de países menos desenvolvidos produzem mercadorias de baixa tecnologia e pouco sofisticadas. Outra questão é a dos altos níveis de risco e incerteza que o IED de países em desenvolvimento pode apresentar para os anfitriões. Muitas dessas empresas têm uma situação financeira instável, o que faz com que possa haver um desinvestimento, isto é, a saída do capital investido do país, caso as condições econômicas do país de origem da empresa piorem. Por último, muitas dessas multinacionais são estatais. Dessa forma, a maioria dos fluxos de IED é decorrente não somente de motivos econômicos, mas também políticos. Ou seja, a qualquer mudança da política de um país, esse investimento pode ser prejudicado, aumentando assim a incerteza quanto à estabilidade desse investimento (LECRAW, 1977).

Incentivos à internacionalização de empresas

Uma questão de absoluta relevância em relação à internacionalização de empresas dos países em desenvolvimento diz respeito

à definição do real papel do governo nesse processo e quais políticas fomentadoras podem ser aplicadas e, de fato, gerar benefícios expressivos. De acordo com a UNCTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2006), países com baixa renda devem primeiro focar no estabelecimento de um ambiente competitivo e favorável ao desenvolvimento e fortalecimento das firmas, e só depois prover os incentivos necessários para que as suas empresas expandam sua área de atuação além das fronteiras nacionais.

Além disso, países com problema na balança de pagamentos devem também considerar os riscos antes de elaborar políticas de incentivo ao IED para o exterior. Primeiro, o foco deve ser a estabilização da balança de pagamentos, com políticas de incentivo à exportação e atração de investimento externo, para que, resolvido esse problema, a internacionalização de empresas não afete negativamente a economia desse país. No entanto, é praticamente consenso que, após certo nível de desenvolvimento interno, um país emergente deve prover estímulos à internacionalização de suas firmas (ANDERSON, 2000). As maneiras de se fazer isso serão explicadas a seguir.

O apoio do governo possui importância cada vez maior em estimular a expansão internacional de empresas públicas e privadas. Segundo Corò e Volpe (2006), a demanda por incentivos governamentais à internacionalização está em constante crescimento, mas existe uma clara lacuna em relação a políticas institucionais que respondam de forma efetiva. Esse estímulo deve servir para compensar a natural desvantagem competitiva dessas empresas, isto é, a desvantagem que elas possuem em relação às multinacionais de nações mais desenvolvidas. Não basta o governo agir, mas tais incentivos governamentais devem apoiar, promover e estimular a inovação da indústria doméstica também (MORALES; BRENNAN, 2009). Portanto, há muitas maneiras através das quais um governo pode incentivar esse processo e, ao mesmo tempo, evitar que a internacionalização consista em uma fuga de empresas nacionais por causa de algum fator doméstico negativo.

Uma medida de incentivo à internacionalização de empresas nacionais seria a de prover um incentivo tributário, ou seja, diminuir as obrigações da firma que se internacionaliza, dando-lhe uma gratificação caso expanda suas operações para além das fronteiras nacionais. Esse incentivo pode ser dado através da redução dos im-

postos sobre os lucros no exterior. Esse imposto é necessário para controlar a transferência indiscriminada das empresas para mercados estrangeiros. No entanto, alguns países taxam exageradamente os lucros de empresas nativas que atuam no exterior, prejudicando o desenvolvimento das mesmas, e criando mais um obstáculo à sua internacionalização. Através da redução de impostos ou de alguma dedução fiscal de outra natureza, os governos poderiam estimular setores específicos da indústria a investir em outros países por meio de IED (MORAES; OLIVEIRA; KOVACS, 2006).

As relações Sul/Sul têm sido priorizadas por muitos países como forma de se contrapor ao poder e influência econômica dos países do Norte, estabelecendo-se parcerias entre o mundo em desenvolvimento. A existência de muitas organizações, conferências e acordos internacionais que buscam aprofundar essas relações é uma prova da importância que elas possuem atualmente. O avanço no comércio e investimento entre os países em desenvolvimento também é outra forma de se verificar o aumento dessa cooperação Sul/Sul. O Brasil, por exemplo, tem apostado na diversificação de suas exportações como forma de reduzir os riscos e conquistar novos parceiros entre os países emergentes. Portanto, é claro que a cooperação Sul/Sul possui implicações político-econômicas importantes na internacionalização de empresas de e para países emergentes. “Além de um comprometimento político maior, o novo vigor da cooperação Sul/Sul se reflete nas tendências de alta nos fluxos de comércio e de investimentos Sul/Sul, assim como no crescimento da colaboração nos setores monetário e energético” (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006, p. 83).

O estímulo ao progresso tecnológico e inovador deve também ser priorizado pelas políticas governamentais a fim de se diminuir o abismo econômico entre o Norte e o Sul no que tange ao desenvolvimento de novas tecnologias. Assim, as empresas de países em desenvolvimento reduzirão sua desvantagem comparativa nesse quesito. Primeiro, os governos poderiam aplicar políticas de incentivo à pesquisa e desenvolvimento (P&D). Esse incentivo é necessário para firmar um mercado de trabalho altamente qualificado e dinâmico, além de aumentar a capacidade de inovação das firmas. Outra medida que pode ser adotada é a abertura à entrada de IED. Apesar de Kayam (2009) afirmar que a entrada desse investimento pode ser prejudicial para o país, porque é passível de aumentar a competição doméstica e forçar firmas a

buscar outros mercados no exterior, Morales e Brennan (2009) alegam que também é possível se beneficiar das novas tecnologias dessas multinacionais, mas só se houver uma intervenção política considerável para absorver tais transformações.

Conclusão

Estados em desenvolvimento ainda não se encontram na fronteira da produção, isto é, sua economia ainda não está no nível ideal ou máximo. Assim, a internacionalização de empresas em países em desenvolvimento se torna um dos grandes tópicos acerca dos instrumentos disponíveis para o desenvolvimento econômico e social desses países.

Como mostrado por Lall (1980) e Lecraw (1977), a expansão internacional de firmas de Estados emergentes é um processo recente e possui muitas peculiaridades. A internacionalização de empresas em países emergentes depende, em uma primeira fase, do arcabouço institucional e dos meios econômicos e políticos fornecidos pelos países de origem, para assim ocorrer a diminuição dos riscos e custos de produção no processo de internacionalização em si.

O próprio sucesso dessa expansão internacional de empresas de economias emergentes depende de fatores como: uma efetiva ação governamental, provendo os incentivos corretos às firmas; uma situação econômica favorável do país, na qual a indústria nacional seja suficientemente forte e desenvolvida para obter benefícios com a internacionalização, uma cooperação internacional, preocupada com o desenvolvimento de economias emergentes, mas ao mesmo tempo cobrando que essas empresas respeitem as leis e padrões internacionais.

Referências

AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. *Economia*, v. 8, n. 2, p. 231-247, maio/ago. 2007. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/revista/vol8/vol8n2p231_247.pdf>. Acesso em: 2 mar. 2013.

ANDERSSON, S. The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International studies of Management and Organization*, New York, v. 30, n. 1, p. 63-92, Spring, 2000.

AYKUT, D.; GOLDSTEIN, A. *Developing country multinationals: South-South investment comes of age*. Washington: OECD, 2006. (OCDE Development Centre

- Working Papers, 11). Disponível em: http://www.un.org/esa/sustdev/publications/industrial_development/1_3.pdf. Acesso em: 18 jun. 2012.
- BARBOSA, R. *Internacionalização de empresas brasileiras*. 2006. Disponível em: <http://www.rbarbosaconsult.com.br/artigo_internacionaliza%C3%A7%C3%A3o_das_empresas_brasileiras.asp>. Acesso em: 18 jun. 2012.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Internacionalização: investimento estrangeiro direto*. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/cooperativismo/index/conteudo/id/295>. Acesso em: 1 mar. 2013.
- CAVES, R. International corporations: the industrial economics of foreign investment, *Economica*, London, v. 38, n. 149, p. 1-27, Feb. 1971.
- CORDEN, W. The theory of international trade. In: DUNNING, J. H. (Ed.). *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1974.
- CORÔ, G.; VOLPE, M. Competitiveness, internationalization and local development: emerging scenarios. In: INFORMATION DEVELOPMENT. *Internationalization processes and virtual cluster promotion in the Cadses area*. Veneza: Information Development Project, 2006 Disponível em: <http://www.inde-network.org/Inde_final_document_Venice160606.pdf>. Acesso em: 18 jun. 2012.
- DUNNING, J. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Review of World Economics*, v. 11, n. 1, p. 30-64, 1981.
- DUNNING, J. *et al.* The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v.19, n. 1, p.1-31. 1988. Disponível em: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v19/n1/pdf/8490372a.pdf>> Acesso em: 20 jun. 2012.
- DUNNING, J. Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business. *Transnational Corporations*, v. 15, n. 1, p. 173-228. 2006. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/iteiit20061a7_en.pdf>. Acesso em: 18 jun. 2012.
- EASTERLY, W. Top down or bottom up? *The American Economic Review*, v. 98, n. 2, p. 95-99, mar. 2008.
- FALZONI, A. M. *Statistics on foreign direct investment and multinational corporations: a survey*. London: CEPR, 2000. Disponível em: <<http://www.cepr.org/research/Networks/FDIMC/Papers/Data.pdf>>. Acesso em: 18 jun. 2012.
- FREIRE, J.; VIEGAS, M. Investimentos em projetos greenfield. *Private Equity*, Ano 7, n. 79, p. 23, mar. 2010. Disponível em: <http://www.capitalaberto.com.br/ler_artigo.php?pag=2&sec=56&i=3069> Acesso em: 1 mar. 2013.
- GLAESER, E. *et al.* Do institutions cause growth? *Journal of Economic Growth*, v. 9, n. 3, p. 271-303, set. 2004.
- HIRSCH, S. An international trade and investment theory of the firm. *Oxford Economic Papers*, Oxford, v. 28, n. 2, p. 258-70, 1976.
- HYMER, S. *The international operations of national firms: a study in direct investment*. Cambridge: The MIT Press, 1976.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. *Direct Investment Methodology: Latest SIMSDI (Survey of Implementation of Methodological Standards for Direct Investment) Metadata: individual country metadata and cross-country comparison tables*. 2002. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/np/sta/di/mdb97.htm>>. Acesso em: 2 mar 2013.

KALOTAY, K. Russian transnational and international investment paradigms. *International Business and Finance*, v. 22, n. 2, p. 85-107, June 2008.

KAYAM, S. S. *Home market determinants of FDI outflows from developing and transition economies*. Artigo apresentado na Conferência Internacional de Economia em Anadolu, Turquia, 2009.

KINDLEBERGER, C. *American business abroad: six lectures on direct investment*. New Haven: Yale University Press, 1969.

LALL, S. Developing countries as exporters of industrial technology. *Research Policy*, v. 9, p. 24-52, 1980.

LALL, S. *Third world multinationals: the rise of foreign investment from developing countries*. Cambridge: The MIT Press, 1983.

LECRAW, D. Direct investment by firms from less-developed countries. *Oxford Economic Papers*, Oxford, v. 29, n. 3, p. 442-457, 1977.

MARKOWITZ, H. *Portfolio selection: efficient diversification of investments*. New York: Wiley, 1959.

MATHEWS, J. *Dragon multinationals*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

MORAES, W.; OLIVEIRA, B.; KOVACS, E. Teorias de internacionalização e aplicação em países emergentes: uma análise crítica. *Internext - Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, v. 1, n. 1, p. 221-242, 2006. Disponível em: <http://internext.espm.br/index.php/internext/article/view/13/12>. Acesso em: 20 jun. 2012.

MORALES, R.; BRENNAN, L. Ireland's innovative governmental policies promoting internationalization. *Research in International Business and Finance*, v. 23, p. 157-168, 2009. Disponível em: <http://www.mtk.ut.ee/orb.aw/class=file/action=preview/id=240700/febawb52.pdf>. Acesso em: 18 jun. 2012.

NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Nova York: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

NORTH, D. *World development report 2011: conflict, security and development*. Washington: Oxford, 2011.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Survey of OECD work on international investment*. Paris: OECD, 1998 (Working papers on International Investment, n. 1).

PENROSE, E. Foreign investment and the growth of the firm. *Economic Journal*, v. 66, n. 262, p. 220-35.

PORTER, M. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1993. Disponível em: <<http://www.latec.uff.br/mestrado/ADE%20Site/Texto%2014.pdf>>. Acesso em: 14 mar. 2013.

RIBEIRO, M. *Investimento estrangeiro direto e remessas de lucros e dividendos no Brasil: estratégia microeconômica e determinantes macroeconômicos (2001-2004)*. 2006. 155f. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Minas Gerais, Cedeplar, Belo Horizonte. 2006. Disponível em: <http://www.cedeplar.ufmg.br/economia/teses/2006/Mauro_Sudano_Ribeiro.pdf>. Acesso em: 2 mar. 2013.

RODRIK, D. *et al.* Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, v. 9, n. 2, p. 131-165, jun. 2004.

RODRIK, D. Second-best institutions. *The American Economic Review*, v. 98, n. 2, p. 100-104, maio 2008.

STEVENS, G. V. G. The determinants of investment. In: DUNNING, J. (Ed.). *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1974. p. 47-88.

TOBIN, James. Liquidity preferences as behavior towards risk. *The Review of Economic Studies*, Cambridge, v. 25, n. 1, p.65-86, 1958.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Developing countries are beginning to promote outward FDI*. Geneva: UNCTAD, 2006. (UNCTAD Investment Brief, n. 4). Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/webite-iaa20065_en.pdf>. Acesso em: 18 jun. 2012.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Policy issues related to investment and development: emerging FDI from developing countries*. Geneva: UNCTAD, 2005a.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Report of the expert meeting on enhancing productive capacity of developing country firms through internationalization*. Geneva: UNCTAD, 2005b. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/c3em26d3_en.pdf>. Acesso em: 18 jun. 2012.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, n. 2, p. 190-207, 1966.

WELLS, L. *Third world multinationals: the rise of foreign investment from developing countries*. Cambridge: The MIT Press, 1983.