

INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS



Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC
Casa Civil da Presidência da República
Ministério da Fazenda – MF
Ministério das Relações Exteriores – MRE
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX
Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI

TERMO DE REFERÊNCIA: INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

Brasília (DF), dezembro de 2009.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

I. QUESTÕES CONCEITUAIS

1.1 CONTEXTO SISTÊMICO

1.2 INVESTIMENTOS BRASILEIROS DIRETOS NO EXTERIOR (IBDE)

1.3 DESAFIOS PARA OS ENTRANTES TARDIOS

II. ESTUDOS DE CASO

2.1 CORÉIA DO SUL E TAIWAN

2.2 CHINA

2.3 ÍNDIA

III. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA INTERNACIONALIZAÇÃO

3.1 ENTRAVES À INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

3.2 DIRETRIZES PARA A ELABORAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

3.3 BRASIL: ENFRENTANDO DESAFIOS

IV. CONCLUSÕES

V. REFERÊNCIAS

ANEXO I

INOVAÇÃO: O DIFERENCIAL PARA CONQUISTA DE MERCADOS

ANEXO II

QUADRO DE POLÍTICAS ADOTADAS EM OUTROS PAÍSES

ANEXO III

QUADRO DAS AÇÕES E INSTRUMENTOS EXISTENTES PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

INTRODUÇÃO

Face às crescentes mudanças que influem na dinâmica do comércio internacional, governos e empresas têm buscado estratégias que garantam ganhos em competitividade, acesso a mercados, diminuição dos riscos de operação, novas fontes de financiamento, entre outros. Observa-se a intensificação da integração dos países e empresas ao mercado mundial; a integração produtiva e comercial em busca do aumento das vantagens comparativas e superação de obstáculos dentro de um cenário marcado pelo forte ritmo de crescimento do comércio e do investimento entre nações. Diante desse panorama, consideradas algumas ressalvas sobre aspectos macroeconômicos que serão abordados mais adiante, a internacionalização de empresas assume papel crucial, principalmente para as economias emergentes que formulam políticas para crescimento econômico sustentável.

A estrutura de governança de uma economia determina a capacidade de ajustes na formulação e aplicação de estratégias e ações que permitam aproveitar oportunidades, elevando seu nível de competitividade na acirrada concorrência internacional. Por outro lado, as estratégias de internacionalização de empresas não levam unicamente em conta os fatores externos para a obtenção de resultados. Elas também se inserem no contexto mais geral da política econômica e industrial do país. A interação entre as estratégias dos governos, de promover o desenvolvimento econômico, e as estratégias das empresas, de expansão no mercado internacional, pode resultar em soluções de questões prementes que lhes permitam alcançar tais objetivos.

Desta forma, o tema da internacionalização de empresas desperta cada vez mais a atenção de governos nacionais, acadêmicos e setor privado no mundo todo. São muitas as teorias e argumentos utilizados para defender ou criticar este fenômeno. A experiência internacional sobre o papel do governo no processo de internacionalização varia bastante, e suscita discussões mais aprofundadas, como o grau de intervenção do Estado na economia, por exemplo.

Nesse contexto, o objetivo deste Termo de Referência é apresentar o estado da arte na discussão sobre a internacionalização de empresas, e apresentar os argumentos mais frequentes encontrados na literatura especializada sobre o assunto. Com isso, espera-se consubstanciar os debates da fase preparatória do Grupo de Trabalho sobre Internacionalização de Empresas criado pelo Governo Federal, coordenado pela Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), para então convocar o setor privado

e o meio acadêmico para debates e elaboração de propostas de políticas públicas que facilitem o processo de internacionalização das empresas brasileiras.

Como marco inaugural desta iniciativa do Governo Federal, este Termo de Referência apresenta algumas questões conceituais, que visam a esclarecer os principais motivos que levam uma empresa a se internacionalizar. Em seguida, é analisado o contexto sistêmico no qual tem se desencadeado o processo de internacionalização, em termos de comércio internacional e fluxos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE). Um rápido panorama sobre o Investimento Brasileiro Direto no Exterior (IBDE) e os desafios para os entrantes tardios no processo de internacionalização fecham a primeira parte do documento.

Na segunda parte, são apresentadas experiências de outros países sobre a internacionalização das empresas e o papel dos governos no processo. O estudo comparado pode apresentar indícios importantes de quais caminhos o governo pode seguir para ser um facilitador no processo de internacionalização das empresas brasileiras.

A terceira e última parte é reservada para a análise das políticas públicas voltadas à internacionalização, a partir da literatura existente sobre o tema. A identificação dos principais entraves deve ser um dos primeiros critérios para a proposição de políticas com o objetivo de remover ou amenizar o impacto negativo do marco regulatório e substituir ações inadequadas ao atual estágio de desenvolvimento da estrutura produtiva brasileira.

Outro objetivo deste Termo de Referência é provocar o debate para consolidar uma posição do Governo Federal sobre o fenômeno da internacionalização de empresas brasileiras, a fim de preparar o ambiente para a interlocução qualificada com o setor privado e construir a agenda de ações em coordenação entre governo, meio empresarial e academia.

I. QUESTÕES CONCEITUAIS

O campo de estudo da internacionalização de empresas está associado a discussões voltadas para a organização e a estratégia das firmas, para o ambiente macroeconômico das economias nacionais e para as condições sistêmicas da economia mundial. O contexto de produção internacionalizada é determinante para o entendimento do comportamento das firmas com atuação interna ou externa.

A internacionalização da produção ocorre quando residentes de determinado país obtêm acesso a bens e serviços com origem em outro. O processo de internacionalização da produção, uma das dimensões do fenômeno da globalização econômica, tem como agente principal a chamada Empresa Transnacional (ETN), firma que possui e controla ativos produtivos em mais de um país. Para entender as opções das firmas no momento de atuar na economia global, deve-se atentar para os condicionantes microeconômicos e comportamentais da escolha entre a entrada em outro mercado ou a exportação.

Na perspectiva da economia industrial, verifica-se literatura que apresenta a expansão da firma como resultado de seu crescimento, ao adquirir mais vantagens com relação aos competidores. Hymer (1976) propôs que as firmas que operam em mercados externos possuem vantagens específicas que permitem a obtenção de lucros extraordinários que compensem os custos de operar internacionalmente. Dessa forma, seriam razões para expansão as vantagens monopolísticas das firmas, a necessidade de antecipação da concorrência e a diversificação dos riscos de operar em determinado país.

Dunning (1977) apresenta arcabouço teórico que pode auxiliar no entendimento das opções das empresas para se internacionalizar. As ETNs se defrontariam com as opções do comércio internacional, do investimento direto estrangeiro (IDE) e da relação contratual, possibilidades que envolvem diversos graus de substituição e complementaridade. O IDE, que está relacionado ao exercício de controle sobre a empresa receptora de capital, configura espécie de substituição das exportações, ao permitir a produção internamente, para onde antes se exportava. Ainda assim, o IDE pode estar voltado para o comércio internacional, como ocorre em firmas que se instalam estrategicamente para exportar, ou quando se verifica demanda das subsidiárias por insumos da matriz. No caso das relações contratuais, há transferência de ativo específico (tecnologia de produção, patente ou marca, etc.) para outra empresa no exterior, que passa a produzir segundo as regras definidas em contrato. No IDE e no comércio internacional, verifica-se a opção por internalizar a

produção, enquanto existe externalização da produção no caso das relações contratuais¹. Os custos relacionados à concessão de licenças relacionam-se à possibilidade de perda de controle do know-how difundido por meio do contrato. Dessa forma, o IDE aparece como forma preferida das empresas de países em desenvolvimento que acumularam importantes vantagens competitivas.

A entrada e a operação em outros países acarretam custos maiores às empresas, em comparação com a atuação no mercado interno. Se existisse concorrência perfeita, mobilidade completa dos fatores e tecnologia disponível no mercado internacional, não haveria incentivo para a internacionalização da produção e as empresas locais seriam tão competitivas quanto as estrangeiras. Quando há custos de entrada e de saída e outras imperfeições de mercado, é necessário que a empresa possua algum tipo de vantagem específica à propriedade, que permita a obtenção de lucro que compense o custo adicional de participação no mercado externo. A vantagem específica à propriedade consiste na posse ou disponibilidade de capital, de tecnologia e de recursos gerenciais, organizacionais e mercadológicos.

Dessa forma, a decisão das firmas de expandir suas atividades no exterior dependeria de três tipos diferentes de vantagens: as vantagens específicas à propriedade, pertencentes à firma; a vantagem de localização, que depende das características do país de origem ou do que recebe o investimento; e a vantagem da internalização, que depende da oportunidade da firma para internalizar determinadas características ao invés de explorá-las nos mercados, o que a levaria a incorrer em custos de transação.

As firmas utilizam suas vantagens na atuação no exterior de maneiras diferenciadas. De acordo com a UNCTAD (2006), são objetivos das firmas na situação em que pretendem atuar por meio de IDE:

- 1) busca de mercados (acesso a mercados consumidores);
- 2) busca de eficiência (redução de custos, sobretudo de mão-de-obra);
- 3) busca de recursos (matérias-primas);
- 4) busca de ativos já criados (por meio de fusões e aquisições);
- 5) outros motivos (objetivos estratégicos e políticos, redução de risco, *hedging* anti-cíclico).

¹ Na teoria moderna da internacionalização da produção, o processo de decisão da empresa dependeria dos benefícios de internalizar a produção (economia de custos de transação e dos custos da internalizar) e dos custos de externalizá-la (custos de transação e riscos relacionados aos contratos de licenciamento). Ver Dunning (1977), Gonçalves (2004).

Ainda segundo a UNCTAD (2006), conforme os países se tornam mais industrializados, tendo avanços paralelos na indústria e nos serviços, as firmas nacionais tendem a aumentar suas vantagens específicas, o que as torna mais capazes de competir internacionalmente. A racionalidade do IDE de firmas em um mercado global se volta para o aumento ou proteção da lucratividade ou valor do capital. São razões para a expansão as limitações do mercado interno, as pressões competitivas e as políticas governamentais favorecedoras do avanço externo.

Além da perspectiva teórica da internacionalização da produção, que se encontra bem difundida em organismos internacionais e na teoria econômica, podem ser citadas formas complementares de compreender a expansão das ETNs de países em desenvolvimento, como as distâncias psíquicas². A semelhança cultural estaria associada a possibilidades mais concretas de atuação em outros mercados, favorecendo os fluxos de investimento, por exemplo, entre países em desenvolvimento com língua comum.

Desta forma, as principais motivações para internacionalização residem na necessidade de captar novas tecnologias a produtos e processos; acessar recursos naturais; acessar novos mercados para se beneficiar das economias de escala; reduzir o risco do negócio por meio da diversificação de mercados fornecedores e consumidores; adquirir e desenvolver novas competências de maneira a obter maior conhecimento das necessidades dos consumidores internacionais; explorar a competitividade em custos e diferenciação de produtos; estar mais próximo do cliente final; contornar as restrições estabelecidas por barreiras tarifárias e não-tarifárias (sanitárias, cotas, etc.). A pressão da concorrência global, a saturação ou baixas taxas de crescimento no mercado doméstico e as políticas governamentais também são exemplos de fatores que influenciam nas decisões para a expansão internacional de uma empresa.

As experiências de países desenvolvidos e em desenvolvimento evidenciam o efeito positivo da internacionalização sobre as exportações e a promoção do comércio exterior³ do país de origem das empresas, como a consolidação da imagem nacional - marca Brasil, no caso - e o aumento da qualidade dos produtos vendidos no mercado interno do país de origem, fruto da adequação às exigências do mercado externo.

² O termo distância psíquica atualmente considerada as questões relacionadas às diferenças culturais, geográficas, econômicas, administrativas, bem como as de ordenamento jurídico, entre outras diferenças que impactam na escolha do mercado alvo.

³ Dependendo do que se busca na internacionalização (recursos, mercados, redução de custos, eficiência, etc.) o grau de estímulo às importações e exportações de insumos, matérias-primas, bens intermediários, e bens de capital variará conforme a função do comércio intrafirma e de atividades de produção internacional integrada.

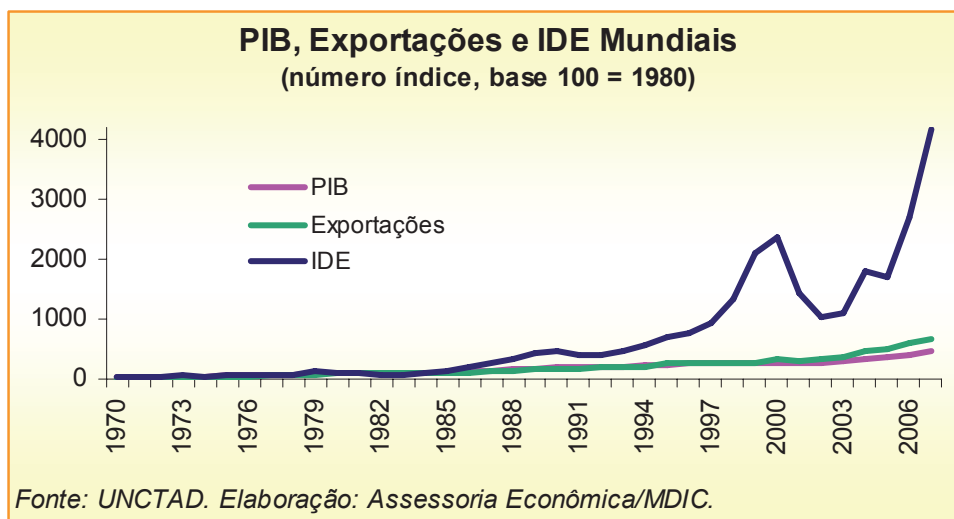
Ainda, o aumento da arrecadação advindo do incremento do faturamento das firmas e do maior movimento econômico gerado por elas também é um aspecto positivo, além do efeito “demonstração” para outras empresas com condições de se internacionalizar, mas hesitantes em aventurar-se neste processo.

Além dos benefícios para os países sede, a internacionalização permite às firmas, ainda, proteção contra taxas de câmbio desfavoráveis; diluição de riscos pela diversificação de mercados; acesso facilitado aos sistemas de comercialização dos países receptores do investimento – melhor conhecimento do atacado e varejo local -, acesso a capital de baixo custo (ou menor custo que no país de origem); menor dependência do mercado interno; rápida adaptação dos produtos ofertados a mercados específicos; maior disponibilidade financeira para reinvestimentos na produção e na inovação, entre outros.

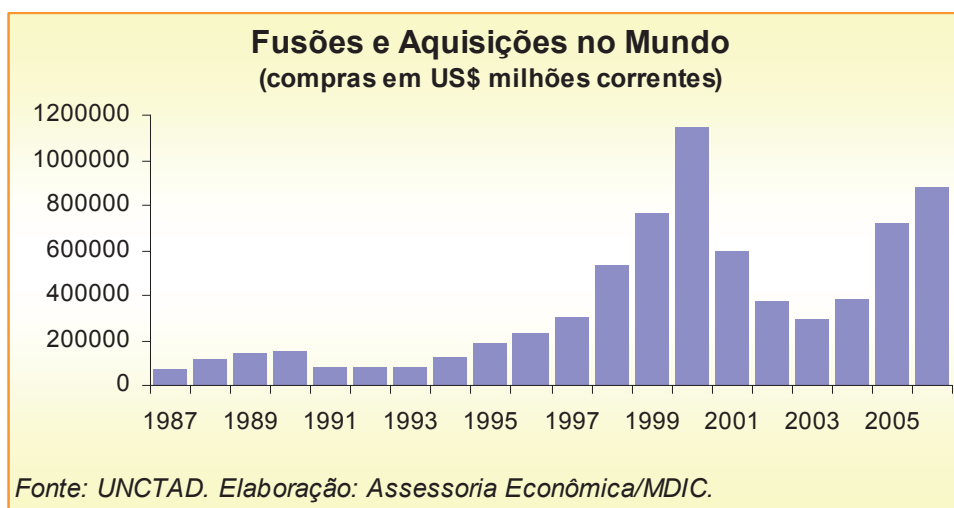
Apesar de o IDE envolver, no primeiro momento, a saída de capital ao exterior, também pode representar, em etapa posterior, o ingresso de capitais na forma de lucros e royalties, além de contribuir para o aumento das exportações, geralmente por meio do incremento do comércio intrafirma. No que diz respeito à geração de postos de trabalho, com o crescimento da demanda por exportações e prestação de serviços detecta-se a expansão do quadro de trabalhadores especializados no país de origem. A experiência internacional aponta que a relação custo/benefício favorável do IDE tem motivado as empresas de países em desenvolvimento a buscar a eliminação dos obstáculos para a saída de IDE, e os efeitos no país de origem dependerão, sobretudo, dos motivos e das estratégias que levaram as empresas a investirem no exterior.

1.1 CONTEXTO SISTÊMICO

A integração produtiva e comercial no mundo vem ocorrendo de maneira significativa. Enquanto o PIB mundial cresceu 15 vezes em termos nominais, de 1970 a 2007, as exportações mundiais aumentaram 42 vezes, evidenciando como as cadeias de mercadorias vêm se internacionalizando. Os fluxos de IDE, por sua vez, embora tenham apresentado considerável volatilidade ao longo do tempo e demonstrado forte queda e recuperação após o ano 2000, elevaram-se 150 vezes no mesmo período, conforme a figura abaixo:



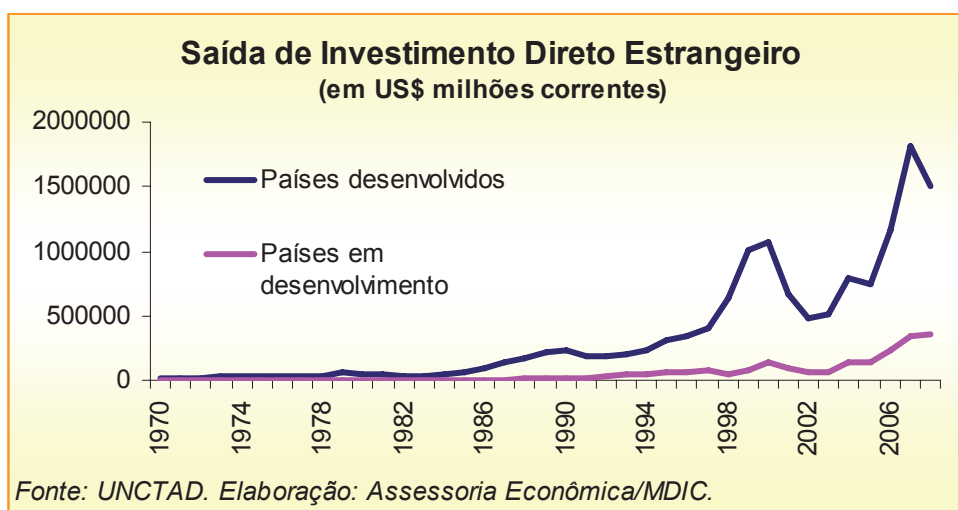
Um dos principais impulsionadores dos fluxos de IDE tem sido o movimento de fusões e aquisições. Em média, para o período 1987-2006, essa forma de investimento direto representou 60% do fluxo total de saída de IDE.



Os países em desenvolvimento, que até a década de 1980 praticamente não registravam fluxos de saída de IDE, somaram cerca de 14% desses fluxos em 2006. Em 2008, foi registrada a maior participação dos países em desenvolvimento, que alcançaram 19% do total. A crise mundial provocou queda nos fluxos de saída de IDE dos países desenvolvidos em 2008, mas não dos em desenvolvimento, que cresceram 4,2% frente a 2007.

O crescimento das ETNs das nações em desenvolvimento está associado ao vertiginoso aumento da importância desses países na economia mundial e à competitividade que essas firmas alcançaram. No Ranking das 500 Maiores Empresas

Globais (2008), publicado pelo *Financial Times*,⁴ 62 firmas são provenientes dos países que formam o BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China). O mesmo estudo aponta que 85 das 100 maiores multinacionais da América Latina são mexicanas ou brasileiras, sendo que 35 delas estão na lista das 50 mais lucrativas. Outro dado interessante, divulgado pelo *Boston Consulting Group* (BCG), aponta que das 100 Novas Desafiantes Globais (edição 2009), 14 empresas são brasileiras. Esse número vem crescendo a cada ano.



1.2 INVESTIMENTOS BRASILEIROS DIRETOS NO EXTERIOR (IBDE)

Os investimentos brasileiros no exterior têm crescido fortemente. Em 2006, as empresas brasileiras investiram mais de US\$28 bilhões fora do país. No mesmo ano, pela primeira vez, o fluxo de investimentos brasileiros no exterior superou os investimentos estrangeiros no Brasil, ocasionado principalmente pela aquisição da mineradora canadense Inco pela Vale.

De acordo com o Banco Central, os ativos externos do País cresceram 226% entre 2001 e 2007 - de US\$ 68,5 bilhões para US\$ 115,1 bilhões. O IBDE foi responsável por US\$ 103,9 bilhões do total de capitais brasileiros no exterior em 2007.

O Ranking das Transnacionais Brasileiras de 2009, elaborado pela Fundação Dom Cabral (FDC), concluiu que o fluxo de IBDE oriundo das 20 principais transnacionais brasileiras⁵ atingiu R\$10,8 bilhões em operações de fusões e aquisições⁶ em 2008. As 20

⁴ “The world’s largest companies”. Disponível em: <http://www.ft.com/reports/ft500-2009>.

⁵ As 20 principais transnacionais brasileiras pelo Ranking 2009 da FDC são: Gerdau, Sabó, Marfrig, Vale, Metafrío, Odebrecht, Aracruz Celulose, Tigre, Arteccla, Suzano Papel e Celulose, Lupatech, Marcopolo, Embraer, Itaútec, Camargo Corrêa, Weg, América Latina Logística, Stefanini IT Solutions, Votorantim, Petrobras.

⁶ Com destaque para a aquisição da empresa Macsteel/Quanex Corporation pela Gerdau e a aquisição da alemã LWB Refractories pela Magnesita, ambas em 2008.

principais transnacionais do Brasil registraram, ainda, R\$205 bilhões em ativos no exterior no período, um crescimento de 32% em relação a 2007. O valor representa, ainda, 27% dos ativos totais das empresas, incluindo o patrimônio no Brasil. Quanto às receitas no exterior, essas mesmas empresas obtiveram o valor de R\$134 bilhões em 2008, valor que representou 25% do faturamento total dessas empresas, incluído o lucro obtido com as operações no Brasil.

Ainda segundo a pesquisa da FDC, os empresários indicaram quais seriam os modos de entrada utilizados em suas futuras expansões no mercado externo: 45% com exportações; 17% com alianças e parcerias; 17% por meio de aquisições; 9% via investimentos *greenfield*,⁷ 7% mediante *joint ventures* e apenas 5% por meio de fusões. Ressalte-se que a atual crise financeira mundial e a valorização do Real apresentaram um cenário de oportunidades para as empresas brasileiras na aquisição de ativos no exterior.

1.3 DESAFIOS PARA OS ENTRANTES TARDIOS

As empresas dos países emergentes que experimentaram a intensificação no processo de internacionalização somente nas últimas duas décadas, considerados como entrantes tardios, ou *late movers*, têm uma série de dificuldades para garantir sua inserção no mercado internacional, como:

- Excesso de capacidade de produção em nível mundial em alguns setores, gerando aumento da competição e necessidade constante de inovação;
- Redesenho organizacional das empresas multinacionais tradicionais, com redes globais de produção e foco nos produtos e serviços de alta qualidade;
- Forte interferência dos governos no processo de internacionalização, inserida no contexto dos planos de desenvolvimento nacional (como os "campeões nacionais", da China, ou os *zaibatsus* e *keiretsus*, conglomerados no Japão);
- Regulamentação do comércio internacional - os países, blocos e organismos supranacionais consolidam os mecanismos de regulamentação do comércio internacional, criando entraves a novos investimentos e aumentando as restrições para acesso a mercados;
- Novas exigências na competência em gestão, política de recursos humanos, estratégias de inovação, habilidade em relações trabalhistas, adequação às

⁷ Investimento em novas plantas, onde não havia estrutura nem produção prévia.

regulamentações ambientais; exigências nem sempre aplicadas ou conhecidas no país sede da empresa;

- Muitas vantagens das empresas de países emergentes não são passíveis de transferência no processo de internacionalização, pois são baseadas em fatores locais, como mão-de-obra barata e matéria-prima abundante e acessível;
- Estrutura do capital: no caso do Brasil, poucas empresas nacionais estão listadas no mercado internacional de capitais; muitas delas não figuram nem no mercado de capitais brasileiro;
- Governança Corporativa: ainda é possível observar certo despreparo dos dirigentes, como membros do Conselho Diretor e altos gerentes de muitas empresas que possuem pouca ou nenhuma experiência internacional; poucos estrangeiros nesses espaços de decisão.

II. ESTUDOS DE CASO

As empresas multinacionais oriundas de países em desenvolvimento são fenômeno recente, que ocorreu de maneira significativa apenas a partir da década de 1980. Os casos mais destacados são as firmas instaladas nos “Tigres Asiáticos”, na China e na Índia. Assim como o Brasil, esses países se industrializaram tardiamente em comparação aos Estados Unidos, à Europa Ocidental e ao Japão. Sua experiência histórica oferece pontos importantes para o debate brasileiro, em especial no que diz respeito às políticas públicas de apoio à internacionalização.

De maneira complementar, o Anexo II deste documento apresenta um quadro comparativo de políticas públicas adotadas por diferentes países.

2.1 CORÉIA DO SUL E TAIWAN

Os chamados Tigres Asiáticos, em particular Coréia do Sul e Taiwan, estão entre os casos mais bem-sucedidos de desenvolvimento econômico do século XX. Após a Segunda Guerra Mundial, esses Estados alcançaram um alto nível de industrialização, com alta qualidade de vida e forte presença no comércio internacional. O cerne de seu crescimento acelerado foi a parceria frutífera entre as autoridades governamentais e o setor privado, com políticas de desenvolvimento articuladas entre si. É o caso das políticas industriais de longo prazo formuladas por técnicos bem preparados, em constante contato com empresários, mas mantendo a autonomia diante de pressões setoriais e grupos de interesse.

Com mercados domésticos pequenos, ambos os países apostaram desde muito cedo em estratégias que privilegiavam as exportações. Esse modelo coexistiu com a substituição de importações, como a que foi praticada na América Latina. Contudo, o acesso ao protegido mercado interno era restrito às firmas que apresentassem bom desempenho exportador e cumprissem as metas indicadas pelo governo. Os objetivos incluíam exigências de investimento em pesquisa e desenvolvimento, visando a tornar tais empresas competitivas no mercado global.

O principal modelo empresarial asiático era o *zaibatsu* japonês – os grandes conglomerados industriais. Esse paradigma foi imitado na Coréia do Sul, no formato do *chaebol*, mas em Taiwan houve o desenvolvimento de outro tipo de firma, de dimensão mais reduzida. Em ambos os países, o Estado fomentou “campeãs nacionais” por meio da concessão de incentivos como a criação de parques científicos e de institutos públicos de

pesquisa, de parcerias com o setor privado e da disponibilização de crédito barato e benefícios fiscais.

A formação das campeãs nacionais também se deu pelo receio de que setores estratégicos da economia passassem para o controle estrangeiro. Os incentivos aos grandes conglomerados empresariais eliminaram esse risco, e com o tempo, sua competitividade internacional e capacidade de inovação os levaram a se estabelecer com sucesso em outros países. A conquista dos mercados externos foi fundamental para as economias de escala e possibilidades de lucro necessárias para enfrentar a concorrência global. Sem forte atuação no exterior, essas empresas provavelmente teriam sido compradas por rivais de outros países.

2.2 CHINA

A experiência bem-sucedida do Japão e dos Tigres Asiáticos serviu de modelo à China, quando o país iniciou reformas econômicas no fim da década de 1970. Em um primeiro momento essas medidas significaram a atração de investimentos estrangeiros para “zonas econômicas especiais”, localizadas no litoral, e o estímulo à iniciativa privada chinesa. Desde o início as exportações foram estimuladas.

Em 2002 o governo chinês lançou a política *Go Global*, com medidas destinadas à promoção da internacionalização das empresas do país. Até então essas iniciativas eram restritas em função do controle governamental das reservas de moeda estrangeira. Entre as principais ações efetuadas pelas autoridades estão: simplificação de procedimentos burocráticos, elaboração de guias para investidores, realização de atividades de inteligência comercial e assinatura de acordos internacionais de promoção e proteção de investimentos.

Além disso, houve importantes decisões na área de financiamento, como o fim da obrigatoriedade de enviar à China os lucros no exterior (podem ser reinvestidos no país de atuação da empresa) e a criação do Fundo Soberano Chinês, em 2007, com US\$200 bilhões de capital, para auxiliar na internacionalização das empresas chinesas.

O investimento externo chinês se concentra na Ásia, particularmente no sudeste do continente. Também há quantias significativas na África. Os principais setores alvo são petróleo, construção civil, aço e telecomunicações. Boa parte dessas ações se deu por meio de empresas estatais e com frequência seguindo também critérios políticos, de priorizar áreas importantes para a diplomacia chinesa, como Paquistão e Oriente Médio.

2.3 ÍNDIA

A internacionalização das empresas indianas se deu por iniciativa do setor privado, que na área de tecnologia da informação encontrou um importante nicho de mercado com prestação de serviços (processamento de dados, tele vendas, *call centers*) para empresas dos Estados Unidos e da Europa. O governo indiano é muito criticado pelos empresários do país, que se queixam das normas burocráticas confusas e excessivas e da má qualidade da infraestrutura.

Nesse sentido, os estudos em geral destacam a adoção de regimes mais liberais de investimento no exterior como um fator importante para favorecer a internacionalização, pois as novas regras eliminaram algumas das proibições anteriores. Segundo a UNCTAD, “o governo indiano adotou uma série de medidas, ligadas principalmente à diminuição de restrições de investimentos feitos por empresas indianas no exterior, como limites de remessa e área de atuação. Constatase que a ação do governo indiano consistiu mais em retirar entraves à realização de investimentos no exterior, do que em ações positivas neste sentido.”⁸

Tais medidas foram tomadas no contexto das reformas econômicas que a Índia adotou após a crise de balanço de pagamentos em 1991 e foram aprofundadas nos anos posteriores. Ao que tudo indica, a progressiva liberalização dos investimentos indianos no exterior foi possibilitada pelo acúmulo de reversas internacionais, sobretudo após o ano 2000.

Assim como na China, a intensificação do processo de internacionalização das empresas indianas é recente, concentrada na década de 2000. Os principais setores são aço, energia, indústria farmacêutica, alimentos, bebidas e automóveis - por exemplo, a Tata Motors adquiriu marcas globais, como Jaguar e Daewoo.

⁸ UNCTAD, 2004.

III. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA INTERNACIONALIZAÇÃO

A identificação de desafios e entraves a serem superados para o aumento da competitividade das empresas frente às novas dinâmicas da economia mundial é extremamente relevante para a formulação de uma estratégia para a inserção no mercado internacional. O delineamento de estratégias permite definição clara de prioridades e problemas, oportunidades e obstáculos, bem como a definição da atuação e da coordenação das ações pertinentes tanto do setor público como do privado e academia no apoio à internacionalização das empresas.

Nessa perspectiva, o governo brasileiro tem ciência de que é necessária a adoção de políticas mais ativas em relação ao tema. No entanto, a remoção prévia de algumas barreiras, com a devida análise de impacto e viabilidade, já pode ter desdobramentos significativos no incentivo à internacionalização.⁹

3.1 ENTRAVES À INTERNACIONALIZAÇÃO

Segundo estudo da UNCTAD (2005) o que restringe a capacidade das empresas de se internacionalizar não é tanto o conjunto de oportunidades disponíveis, mas as políticas herdadas pelos países em desenvolvimento. Existem limites quantitativos e qualitativos e falta de seguro para os investimentos externos, além de controles cambiais. Outros fatores também têm dificultado o IDE, como pouca informação sobre oportunidades de investimento no exterior e a falta de acesso a financiamento.

Além disso, a internacionalização pode se tornar uma barreira se não ocorrer com a rapidez necessária. Muitas empresas adotam o processo tradicional de primeiro exportar e depois implantar uma agência no país que recebe o investimento, antes de partir para produção local, marketing e suporte ao consumidor. Este padrão foi seguido, por exemplo, por empresas transnacionais escandinavas no processo de expansão pelo qual passaram no final do século XIX e início do século XX (Johanson and Vahlne, 1977). Para empresas que

⁹ A Política de Desenvolvimento Produtivo - PDP, lançada em maio de 2008, indica a preocupação quanto ao estímulo à internacionalização produtiva das empresas brasileiras. Nela foram priorizados alguns setores, no conjunto de programas estruturantes de complexos produtivos específicos, para a consolidação e expansão da liderança internacional, que contempla ações voltadas aos projetos de expansão física e internacionalização empresarial e de liderança tecnológica. Os setores inicialmente contemplados nesse grupo são: Bioetanol, Aeronáutico, Siderurgia, Complexo Petróleo/Gás/Petroquímica, Mineração, Celulose e Papel e Carnes.

iniciaram o processo mais tarde, ele parece ser mais rápido e envolver a aplicação de conhecimentos adquiridos em um mercado em outro (Mathews, 2002).

O mesmo estudo da UNCTAD aponta que as pequenas e médias empresas (PMEs) que investem no exterior encontram diversos obstáculos. Os problemas existem dentro das empresas, assim como nos países de origem e destino do investimento. Os obstáculos internos mais comuns são falta de experiência internacional e competência de gestão. A escassez de informação sobre oportunidades de investimento e o ambiente de investimento do país que recebe o IDE (incluindo desconhecimento sobre o sistema jurídico e regulamentação no país de destino) constituem problemas mais sérios para as PMEs do que para grandes empresas. Assim como o acesso limitado a financiamentos, as diferenças culturais e a dificuldade de encontrar parceiros para *joint ventures*. Como a maioria do investimento ocorre nesse formato, é importante que os países receptores encorajem o desenvolvimento de PMEs de forma que as empresas locais tenham a capacidade de formar alianças estratégicas ou *joint ventures* com firmas semelhantes, investidoras de outros países (Cho, 2003; UNCTAD, 1998).

De forma a identificar os principais obstáculos à internacionalização, como objeto para proposição de políticas públicas, são listados abaixo alguns pontos levantados pela academia e pelo setor privado como entraves:

- Elevado custo de capital para financiar as operações internacionais;
- Elevada carga tributária no país de origem;
- Volatilidade cambial, que não permite planejamento de médio e longo prazo;
- Inexistência de incentivos e programas de apoio do governo que possam minimizar os custos da operação no exterior, como prospecção de mercado, instalação física, apoio jurídico, marketing, reconhecimento de marca, normas técnicas;¹⁰
- Ausência de celebração dos acordos bilaterais de proteção e promoção de investimentos;¹¹
- Questões técnicas que impedem a celebração de acordos para evitar a bitributação entre o Brasil e parceiros de vital importância, como EUA e Reino Unido;
- Limitado acesso ao financiamento;

¹⁰ No Brasil, o Ministério das Relações Exteriores (MRE) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) atendem a diversas empresas por meio de projetos setoriais.

¹¹ De acordo com o MRE, a postura brasileira de não negociar acordos tradicionais de proteção a investimentos deve-se a não aceitação de algumas cláusulas muito comuns neste tipo de acordo, referentes à proteção de investidores internacionais em detrimento de interesses e políticas nacionais. Em função disso, o governo tem trabalhado na elaboração de um modelo aceitável para o Estado brasileiro.

- Tributação sobre ganhos decorrentes de variação cambial do valor dos ativos no exterior;
- Limitação da compensação do Imposto de Renda pago ou assumido pela controlada do exterior¹².

3.2 DIRETRIZES PARA A ELABORAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

De acordo com estudo da UNCTAD (2005), os países de origem dos investimentos, e não apenas os que recebem esses fluxos, poderiam proporcionar apoio institucional como inteligência comercial e informações sobre oportunidades de investimentos, incluindo serviços de consultoria para auxiliar suas empresas a realizar IDE. Mais importante, os governos podem melhorar a habilidade e capacidade de suas empresas, especialmente PMEs, para se internacionalizarem por meio do IDE. Alguns países criaram uma agência especializada em sua promoção. No caso do Brasil, a ApexBrasil poderia ter reforçada sua atuação nesse sentido, que já acontece com os programas setoriais. Tal incentivo pode ajudar estas empresas a superar o receio de investir no exterior.

Outros serviços incluiriam incentivos financeiros e fiscais (como empréstimos e apoio para realização de estudos de viabilidade), seguro de riscos e a conscientização sobre a existência de acordos de bitributação, tratados ou zonas de livre comércio que contenham regras sobre investimentos. Por exemplo, seminários regulares sobre internacionalização poderiam incluir trocas de experiências entre empresas (grandes e pequenas) com resultados positivos no processo de internacionalização e relato das dificuldades que enfrentaram ao se internacionalizar.

A falta de estatísticas tem dificultado a análise de estratégias de internacionalização de empresas de países em desenvolvimento, especialmente PMEs. Tais limitações restringem a análise sobre quais países e setores econômicos recebem os investimentos das empresas dos países em desenvolvimento, e sobre quais políticas funcionaram e quais falharam. Os governos podem, portanto, melhorar seus sistemas de estatísticas de forma a assegurar o fornecimento de tais informações.

O estudo da UNCTAD aponta, ainda, que cursos sobre internacionalização poderiam ser oferecidos para formuladores de políticas públicas e administradores de

¹² Estudo da KPMG elaborado em 2009 aponta as seguintes limitações: a) impossibilidade de utilização de crédito fiscal acumulado em períodos base subsequentes, salvo nos casos em que a pessoa jurídica brasileira apresentar prejuízo fiscal no mesmo período base de apuração; b) compensação do imposto é efetuada de forma individualizada, por controlada, coligada, filial ou sucursal no exterior, salvo no caso de filiais e sucursais domiciliadas no mesmo país, onde pode ocorrer a consolidação dos tributos pagos.

empresas. Eventos também podem ser realizados com o objetivo de aumentar a conscientização sobre os benefícios da internacionalização por meio do IDE, ajudando a entendê-lo como um instrumento útil em nível microeconômico, de forma a aumentar a competitividade e possibilitar a integração das PMEs na economia global.

A literatura acadêmica e empresarial aponta para um conjunto de ações governamentais que auxiliariam no processo de internacionalização das empresas brasileiras:

- Aumentar a agilidade por parte do governo brasileiro nas ações para garantir os contratos de empresas brasileiras no exterior quando ocorrem mudanças na legislação dos países;
- Fortalecer o apoio ao setor privado para P&D;
- Inserir a internacionalização das empresas na pauta dos acordos bilaterais e multilaterais para acesso a mercados, principalmente nos que possuem maior potencial de absorção de produtos brasileiros com maior valor agregado;
- Aperfeiçoar, ampliar e fortalecer a política de inovação tecnológica, tendo em vista que o índice de investimento em P&D está muito aquém do que seria adequado para as dimensões do país;¹³
- Abertura de escritórios e subsidiárias do BNDES em mercados-chave de forma a promover oportunidades de negócios e melhorar o apoio financeiro (a exemplo de Londres e Montevidéu);
- Institucionalização do diálogo setor público-privado e academia;
- Ações de estímulo a promoção de investimentos diretos estrangeiros;
- Aumentar a difusão sobre o processo de internacionalização de empresas e suas vantagens;
- Ampliar o contexto da promoção comercial refletindo as novas necessidades e oportunidades do atual cenário internacional;
- Reforçar a promoção da Marca Brasil;

Em suma, a questão que se coloca ao governo brasileiro é: qual o modelo de política de incentivo à internacionalização a ser seguido? Os estudos de caso apresentados no

¹³ Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento compõe uma das quatro principais metas da PDP onde se pretende alcançar para o ano de 2010 a elevação dos gastos privados em P&D para 0,65% do PIB. Mas com o cenário de desaceleração econômica, é previsto que os gastos com investimentos em tecnologia não sejam tão expressivos, o que pode exigir um comprometimento maior pelo setor público para o alcance dos valores estipulados na PDP.

capítulo anterior permitem identificar diferentes concepções quanto à forma de atuação do Estado. Por um lado, há o modelo do Estado indutor da internacionalização, que pressupõe intervenção ativa do governo no direcionamento do processo de expansão do investimento no exterior. Esse modelo está geralmente associado à seleção de setores estratégicos e à atuação direta do Estado, por meio de instrumentos como o financiamento, incentivos fiscais e a participação no capital das empresas.

Por outro lado, há o modelo do Estado facilitador, caracterizado pela eliminação de barreiras e entraves à internacionalização das empresas nacionais. Esse modelo se pauta pela criação de um ambiente regulatório favorável à internacionalização, por meio, por exemplo, da redução, simplificação ou eliminação de barreiras administrativas, cambiais, entre outras. As medidas de facilitação são caracteristicamente horizontais, isto é, não almejam setores específicos da economia.

Cabe ao governo debater qual modelo de política de internacionalização deve ser adotado, levando em conta os objetivos pretendidos e os constrangimentos decorrentes da escassez de recursos financeiros e humanos característica do Estado brasileiro.

3.3 BRASIL: ENFRENTANDO DESAFIOS

Como mencionado na parte introdutória, este Termo de Referência representa o marco inicial de uma discussão mais aprofundada sobre o processo de internacionalização de empresas brasileiras, seus benefícios e eventuais implicações para o país, e como o governo pode ser um facilitador nesse processo. As propostas concretas de políticas públicas a serem identificadas como necessárias serão devidamente debatidas com o setor privado e academia. Antes disso, contudo, é importante para o governo buscar firmar posição sobre alguns conceitos essenciais e definir quais os caminhos e prioridades que devem ser objeto das políticas públicas, para então elaborar propostas e discuti-las com os atores envolvidos.

Na perspectiva do governo, o momento é oportuno para identificar os pontos em que é possível avançar e sugerir modificações de curto prazo nas políticas e ações já existentes. Temas mais complexos que exigem um amadurecimento maior, como os acordos para proteção de investimentos, os acordos para evitar a bitributação e alterações mais significativas no marco regulatório também serão contemplados, mas numa agenda de longo prazo que permita o adequado tratamento.

A partir das experiências de outros países, é possível detectar que todos os governos, sem exceção, enfrentaram o “dilema da internacionalização”. Em outras palavras,

é um grande desafio para os governos nacionais encontrar o equilíbrio entre políticas públicas que incentivem, por um lado, a internacionalização de suas empresas e por outro, mantenham a disciplina dos demais pilares de uma economia em franca expansão.

Da mesma forma, o governo brasileiro é ciente da responsabilidade na elaboração das políticas públicas sobre o tema, e contempla na sua agenda essas preocupações:

a) Saída de divisas:

O processo de internacionalização de empresas está fortemente associado à saída de divisas do país. Em determinados momentos, e a depender do volume de recursos direcionados para o exterior, esse processo pode representar uma pressão sobre as contas externas do país. Esse movimento, por outro lado, tende a ser compensado, após algum tempo, por retorno de capitais na forma de lucros e dividendos. Além disso, o acúmulo de reservas internacionais pode também diminuir a pressão sobre essas contas.

b) Exportação de postos de trabalho:

Um dos principais riscos associados à internacionalização das empresas é a transferência de postos de trabalho para o exterior. A busca por eficiência e competitividade tem levado algumas empresas a transferir parte de suas operações para outros países, com o objetivo de tirar proveito de diferenças nos custos de mão-de-obra, capital e outros insumos produtivos. Essa transferência muitas vezes implica o fechamento de parte das operações no país de origem e, conseqüentemente, a eliminação de alguns postos de trabalho.

Nem todos os processos de internacionalização, no entanto, ocorrem em detrimento do nível de emprego no país de origem. O investimento direto no exterior pode também fazer parte de uma estratégia de expansão das empresas – busca de novos mercados, fontes de matéria-prima, entre outros. Nesse caso, a internacionalização acarreta criação de empregos no país receptor sem os efeitos negativos sobre o emprego no país de origem. Em muitos casos, ainda, ocorre a abertura de novos postos de trabalho no país de origem, decorrentes da internacionalização da empresa. Um dos desafios do governo brasileiro, portanto, é ser capaz de formular políticas de incentivo à internacionalização que priorizem processos de expansão – e não de transferência – das operações das empresas brasileiras.

c) Diminuição dos investimentos internos (em relação aos investimentos no exterior):

Analogamente ao ponto anterior, outro risco decorrente da internacionalização das empresas de capital nacional é o aumento do investimento no exterior em detrimento do investimento no país de origem. Neste caso, há um risco de que as empresas passem a priorizar a expansão e modernização de suas bases no exterior, com estagnação de suas bases no país de origem. Embora seja um caminho possível a ser seguido por diversas

empresas, em função de suas escolhas estratégicas e de perfil produtivo, esse é um resultado não desejável de uma política de incentivos à internacionalização de empresas brasileiras. Em face dessa realidade, o governo brasileiro deve evitar que as políticas de fomento à internacionalização de empresas sejam direcionadas a situações que acarretem diminuição ou estagnação de investimentos em território brasileiro.

Em relação aos efeitos benéficos da internacionalização, o investimento direto realizado pelas empresas brasileiras proporciona melhores condições às exportações e vendas diretas no exterior de produtos diferenciados, permitindo a criação de logística de distribuição e tornando mais fáceis as operações *just in time*. Ao mesmo tempo, permite aproximar empresa e clientes, com a realização de operações de manutenção, atendimento pós-venda, entre outros. Por isso, pode-se dizer que o IDE é um fator determinante para a expansão da empresa. Alguns autores (Prochnik, Esteves e Freitas, 2006), questionam a razão pela qual é baixo o nível de investimento das empresas brasileiras no exterior, e trabalham basicamente com três hipóteses: i) o ambiente macro-econômico não é favorável para o investimento de uma maneira geral; ii) a estrutura de exportações não demanda o investimento direto de apoio, por concentrar-se em *commodities*, e iii) a baixa participação das exportações nas vendas das empresas nacionais não incentiva o investimento direto complementar.

Outros autores (Iglesias e Veiga, 2002) realçam o papel das estruturas das exportações sobre a decisão de realizar investimentos no exterior:

A baixa participação das exportações nas vendas das empresas brasileiras e sua pequena capacidade de diferenciar produtos indicam que a mudança significativa da situação de investimento no exterior das firmas brasileiras tem como pré-requisitos: a) a consolidação das exportações como parcela significativa das receitas dos produtores domésticos; e b) maior geração e desenvolvimento de ativos proprietários, o que permitiria criar condições para maior inovação e diferenciação dos produtos domésticos.

Outros autores, como Arbix, Salerno e De Negri (2004 e 2005), procuram analisar a relevância da adoção da estratégia de inovação tecnológica - e uma das suas principais conseqüências, a diferenciação do produto - sobre a internacionalização das empresas brasileiras e suas exportações. Por meio de estudos econométricos, mostram que a probabilidade da firma exportar aumenta se ela está internacionalizada com base na inovação tecnológica. Para esses autores, tal fato demonstra a existência de forte correlação entre inovação, internacionalização e exportação. Por isso, defendem o apoio da política do governo tanto à inovação como à internacionalização de empresas brasileiras.

Arbix, Salerno e De Negri afirmam, ainda, que empresas transnacionais que atuam na indústria brasileira e as firmas brasileiras que investem no exterior são maiores e mais produtivas do que as que não investem no exterior. A mão-de-obra é melhor remunerada e o tempo de permanência dos trabalhadores no emprego é maior. Para os autores, a inovação tecnológica desempenha papel central neste processo, na medida em que empresas inovadoras tendem a crescer mais rápido, e como há um *feedback* da internacionalização sobre a inovação – a firma internacionalizada inova mais – o IDE também contribui para a criação de empregos.

Os resultados mostram que a inovação de produto é um elemento indissociável da internacionalização. Mais do que isso, o modelo econométrico desenvolvido por Prochnik, Esteves e Freitas (2006) demonstra que na exportação, a inovação ofensiva (produto novo para o mercado) é mais importante que a defensiva (produto para a empresa). Da mesma forma, firmas que investem no exterior são mais agressivas em termos de inovação, e a fazem em nível técnico mais alto e mais próximo das fronteiras científicas.

Helpman, Melitz e Rubinstein (2004) demonstram que existem diferenças importantes de produtividade entre as empresas que não se internacionalizam, as que apenas exportam e as que investem no exterior.

Segundo Sauvart (2007), o governo brasileiro incentiva a saída de IDE, mas não há promoção ativa para a internacionalização. O que se percebe é que o Brasil não possui medidas específicas para as empresas que investem no exterior e que o governo precisa se conscientizar da importância da saída de IDE para a competitividade das firmas do país. É necessária seqüência cuidadosa de reformas políticas e a implementação por etapas de diversos instrumentos (liberalização da saída de IDE, apoio a investidores e estabelecimento de instituições dedicadas a auxiliar empresas a se internacionalizarem).

No que concerne às políticas de apoio à internacionalização, utilizando a classificação da UNCTAD (2006),¹⁴ vários estudos identificaram que o Brasil não apresenta restrições quanto à saída de investimentos ao exterior.

No que diz respeito ao item relacionado à informação e assistência técnica, o governo brasileiro possui algumas iniciativas do Ministério das Relações Exteriores (MRE) e da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil). Não há seguro para os investimentos brasileiros no exterior, salvo os que estão relacionados à exportação de serviços.

¹⁴ Verificar no anexo II as políticas de promoção e apoio à internacionalização de empresas.

Outro item mencionado na literatura refere-se à questão dos instrumentos internacionais, no qual se percebe a lenta movimentação do Brasil quando comparado a países como a China e a Índia, que aderiram a dezenas de tratados. Na década de 1990 vários acordos bilaterais de proteção aos investimentos foram assinados, mas nenhum deles foi ratificado pelo Congresso Nacional.¹⁵ A esse respeito, vale destacar que desde 2005 o governo e o Congresso trabalham sobre essa questão. No Poder Executivo um grupo de trabalho articulado pela Câmara de Comércio Exterior busca formular um modelo de acordo de investimentos com ênfase nos tópicos referentes ao escopo da definição de investimento, à solução de controvérsias e a desapropriações. Tal qual se encontra hoje, a idéia é de que o novo modelo cubra investimentos diretos - excluindo aqueles de carteira – e que a solução de controvérsias seja no âmbito Estado-Estado, e ainda, que somente as desapropriações diretas sejam passíveis de indenização pelo acordo.

Outro instrumento internacional relevante que favorece as firmas transnacionais é o acordo para evitar a bitributação. Para alguns autores, há problemas quanto às interpretações para os acordos já assinados e inexistência de tratados com parceiros econômicos relevantes. Finalmente, quanto aos mecanismos de financiamento, as empresas têm relatado sobre o alto custo para a obtenção do crédito, apesar de o BNDES possuir linha de apoio para a internacionalização.¹⁶

¹⁵ Ver Nota 11.

¹⁶ O BNDES já apoiou várias operações de internacionalização de empresas brasileiras, por meio da Linha de Investimento Direto Externo, criada em junho de 2005. Alguns exemplos são a aquisição de 75% da *Swift Armour* na Argentina pela Friboi (JBS), a implantação de duas unidades armazenadoras no Paraguai pela Cooperativa Agroindustrial LAR e a compra de uma empresa distribuidora de produtos de informática nos Estados Unidos pela Itaotec. Outras operações estão, atualmente, em tramitação no Banco. Em 2007, o BNDES reduziu à metade o *spread* básico que cobrava sobre o uso da Linha, que, atualmente, é de 1,3%.

IV. CONCLUSÕES

A internacionalização de empresas é um fenômeno em pleno curso no cenário econômico atual. Em muitos casos ele ocorre apesar da falta de incentivo estatal, ou até mesmo em sentido contrário às políticas públicas. É fato que a atividade empresarial não espera – e às vezes, nem tem condições de esperar – que os governos nacionais sejam facilitadores plenos do processo de internacionalização.

Conforme visto acima, são muitos os motivos que levam firmas a se internacionalizar. As razões estão ligadas principalmente à racionalidade econômica de manter ou aumentar a competitividade, ganhar acessabilidade de mercado e diminuir os riscos de operação.

Além disso, o relatório da UNCTAD (2005) demonstra que na medida em que o IDE contribui para o aumento da competitividade, os países em desenvolvimento devem apoiar a internacionalização de suas empresas. São necessárias políticas coerentes, de longo prazo, de forma a apoiar a visão estratégica para internacionalização de empresas e promover atividades de maior valor agregado, intensivas em conhecimento, e a expansão de empresas nacionais competitivas e eficientes. Este mesmo relatório aponta para a necessidade de apoio institucional para encorajar IDE de países em desenvolvimento.

Na literatura há certo consenso de que o Estado pode e deve incentivar a internacionalização de suas empresas, buscando eliminar as barreiras existentes em suas estruturas regulatórias – como mostrado no caso indiano – buscando também criar estímulos capazes de direcionar o processo de forma que interesse ao próprio país.

Assim como muitas empresas brasileiras ainda buscam o aperfeiçoamento para atuar globalmente em condições de igualdade, o governo brasileiro procura estabelecer o equilíbrio na atuação das políticas públicas para fomentar o desenvolvimento na sua plenitude, de modo a atender ao crescimento econômico sem abandonar as idéias distributivas. É este o caminho que tem feito o Brasil tão forte nos últimos anos.

Diferentemente da China, que tem no governo central o papel de forte indutor nas políticas para internacionalização de suas empresas, ao direcionar de maneira enfática o surgimento das campeãs nacionais, entende-se que é possível ao governo brasileiro estabelecer uma atuação por governança. O desafio reside em criar condições de competitividade para que as empresas brasileiras alcem vôos mais longos e duradouros no

mercado internacional, sem que a atuação institucional signifique interferências negativas na capacidade empreendedora já demonstrada pelo empresariado brasileiro.

O fato é que esse é um processo inexorável, no qual o Estado pode ter maior ou menor participação. Cabe ao governo brasileiro, consciente da dimensão deste fenômeno, elaborar estratégias adequadas que permitam transformar as oportunidades em benefícios efetivos para o País, para as empresas e para a população.

V. REFERÊNCIAS

ACIOLY, L.; ALVES, M.A.S.; LEÃO, R.P.F. **A Internacionalização das Empresas Chinesas**. Brasília: IPEA, 2009 (Nota Técnica nº 22).

AMSDEN, A. **A Ascensão do Resto: os desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia**. São Paulo: Ed. UNESP, 2009.

ARBIX, G.; SALERNO, M. S.; DE NEGRI, J. A. Inovação, via internacionalização, faz bem para as exportações brasileiras. In: VELLOSO, J. P. R (Org). **Economia do conhecimento e inclusão social**. Rio de Janeiro: José Olympio, 2004.

_____. Internacionalização gera emprego de qualidade e melhora a competitividade das firmas brasileiras. In: SALERNO, M. S.; DE NEGRI, J. A. (Coords). **Inovação, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. IPEA, 2005.

BARBOSA, R. A. **Internacionalização das empresas brasileiras**. Disponível em: <http://www.rbarbosaconsult.com.br/artigo_internacionalizacao. 2006(28/02)>.

BOSTON CONSULTING GROUP. **The 2009 BCG 100 New Global Challengers: How Companies from Rapidly Developing Economies are Contending for Global Leadership**. January, 2009. Disponível em: <http://www.bcg.com/expertise_impact/publications/PublicationDetails.aspx?id=tcn:12-15403>

CHO, J.W. Foreign direct investment determinants: Trends in flows and promotion policies. In: **Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific 1**. ESCAP. New York: United Nations, 2003.

DUNNING, J.H. **The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future**. International Journal of the Economics of Business, v.8, n.2, p.173-190, 2001.

_____. **The theory of international production**. The international Trade Journal, v.3, n.1, p.21-26, 1988

_____. **Toward a eclectic theory of international production: Some empirical tests**. Journal of International Business Studies, p.9-31, 1980

_____. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In: Ohlin, B., Hesselborn, P.-O.; Wijkman, P.M. (Eds). **The International Allocation of Economic Activity**. London: Macmillan, p.395-418, 1977.

EVANS, P. **Autonomia e Parceria: Estados e transformação industrial**. Rio de Janeiro: Ed. da UFRJ, 2004.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **2009 Transnationality of Brazilian Companies Ranking. Foreign Investments increase despite economic uncertainty**. Nova Lima: FDC, 2009.

_____. **Pesquisa Global Players II. Internacionalização de empresas da América Latina: Desafios, Obstáculos e Perspectivas das Multinacionais Emergentes.** Nova Lima: FDC, 2008.

GONÇALVES, R. Teorias do investimento internacional. In: BAUMANN, R. *et al.* **Economia internacional.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

HELPMAN, E.; MELITZ, M. J.; RUBINSTEIN, Y. **Exports versus FDI with heterogeneous firms.** American Economic Review, v. 94, p. 300-316, 2004.

HITT, M.A.; IRELAND, R.D.; HOSKISSON, R.E. **Administração Estratégica.** São Paulo: Thomson, 2002.

HYMER, S.H. **The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment.** The MIT Press, 1976.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. V. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. **O desafio das exportações.** BNDES, 2002.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE. UNCTAD/WTO. **Executive Forum 2001: Is Your Trade Support Network Working?** Geneva: ITC/seco, 2002

INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. **Políticas Públicas para a exportação de investimentos nos BRICs. Pontes entre o Comércio e o Desenvolvimento.** Vol.4, n.4, agosto de 2008.

IPEA. **Brasil em Desenvolvimento: Estado, Planejamento e Política Pública.** Brasília: IPEA, v. 2, 2009.

KPMG. **Lucros auferidos no exterior: Legislação atual, comentários e reflexões.** Minuta para discussão. Julho, 2009.

JOHANSON, J.; MATTSSON, L.G. **The mechanism of internationalization.** International Marketing Review, v.7, n.4, p. 11-24, 1990.

_____. Internationalization in industrial systems: a network approach. In: HOOD, N.; VAHLNE, J-E (Eds.). **Strategies in global competition.** Londres: Croom Helm, 1988.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J-E. **The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments.** Journal of International Business Studies, v.8, n.1, p. 23-32, 1977.

LIMA, L. A.; BARROS, O. **The Growth of Brazil's Direct Investment abroad and the challenges it faces.** Vale Columbia Center on Sustainable International Investment. Columbia FDI Perspectives n° 13, August 17th, 2009.

MATHEWS, J. A. **Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies.** Asia Pacific Journal of Management 19 (4): 467-488, 2002.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010**. Brasília: Setembro, 2008.

PIANTO, D.M.; CHANG, L. O Potencial Exportador e as Políticas de Promoção das Exportações da Apex-Brasil. In: DE NEGRI, J.; ARAÚJO, C. A. **As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional**. IPEA: Brasília, 2006.

PORTER, M. E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

PROCHNIK, V.; ESTEVES, L. A.; FREITAS, F. M. O grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas. In: DE NEGRI, J.; ARAÚJO, C. A. **As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional**. IPEA: Brasília, 2006.

RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Orgs). **The Rise of Brazilian Multinationals: making the leap from regional heavyweights to true multinationals**. Fundação Dom Cabral. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

RICUPERO, R. Inserção Internacional Brasileira. In: JUNIOR, J.C.C. **Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro**. Brasília: IPEA. 2009

ROOT, F.R. **Entry strategies for international markets**. Lexington: Lexington Books, 1987.

SAUVANT, K. O investimento direto estrangeiro dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) no exterior. In: ALMEIDA, A. **Internacionalização de Empresas Brasileiras: Perspectivas e Riscos**. São Paulo: Elsevier, 2007.

SENNES, R. **Políticas de Internacionalização de Empresas: alguns parâmetros**. Seminário CEBRI, novembro de 2006.

VERNON, R. **International Investment in the product cycle**. Quartely Journal Of Economics, v.80, n.2, p. 199-207, 1966.

TEIXEIRA, A. G. **A Internacionalização de Empresas Brasileiras e o Papel do Estado**. Instituto Nacional de Altos Estudos. Estudos e Pesquisas nº 160. XVIII Fórum Nacional, 15 a 18 de maio de 2006.

UNCTAD. **Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia**. Geneva: United Nations, 1998.

_____. **India's outward FDI: a giant awakening?** Notes. UNCTAD/DITE/IIAB/2004/1. October 20th, 2004.

_____. **Internationalization of Developing-Country Enterprises through Outward Foreign Direct Investment**. November, 2005.

_____. **World Investment Report 2005**. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York: United Nations, 2005

_____. **World Investment Report 2006.** FDI from developing and transition economies: implications for development. New York: United Nations, 2006.

_____. **World Investment Report 2008.** Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York: United Nations, 2008.

_____. **World Investment Prospects Survey 2009-2011.** Geneva, 2009.

_____. TRADE AND DEVELOPMENT BOARD. Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development. **Expert Meeting on Enhancing the Productive Capacity of Developing-Country Firms through Internationalization.** Geneva, 5–7 December 2005.

WEBSTER, F.E. **The changing role of marketing in the corporation.** Journal of Marketing, v.56, p.1-17, 1992.

WOO-CUMMINGS, M. (org) **The Developmental State.** Nova York: Cornell University Press, 1999.

YIP, G.S. **Global strategy in a world of nations?** Harvard Business Review, p.29-41, 1989

_____. **Globalização: como enfrentar os desafios da competitividade mundial.** São Paulo: Senac, 1996.

XAVIER, A. N.; TUROLLA, F. A. **A Internacionalização da Empresa Brasileira: a literatura e alguns fatos estilizados.** Disponível em: <http://www.pucsp.br/eitt/downloads/iv_ciclo/ArtXavierTurolla.pdf>.

ANEXO I

INOVAÇÃO: O DIFERENCIAL PARA CONQUISTA DE MERCADOS

Introdução

A proposta do governo para a interlocução com o setor privado visando à elaboração de políticas públicas deverá ser organizada em eixos temáticos, que proporcionem a abordagem adequada dos tópicos centrais no processo de internacionalização de empresas brasileiras. Inicialmente devem ser propostos eixos temáticos referentes aos aspectos regulatórios, cambiais, tributários, de negociações internacionais e inovação, sem prejuízo de outros temas.

Neste contexto, o objetivo do eixo temático INOVAÇÃO é propor políticas públicas para apoiar a internacionalização de empresas brasileiras por meio da inovação, além de promover globalmente a inovação desenvolvida no País. Este documento está organizado para responder quatro perguntas principais:

1. Quais as tendências globais envolvendo internacionalização e inovação?
2. Como a inovação impacta na internacionalização de empresas brasileiras?
3. Quais políticas públicas são as mais adequadas para o tema?
4. Existem oportunidades para o Brasil hoje?

1. Quais as tendências globais envolvendo internacionalização e inovação?

Ao se internacionalizarem, as empresas estão expostas a uma pressão competitiva muito maior que no mercado local. Esse exigente ambiente gera pressões do lado da demanda, onde consumidores exigem alta qualidade e preços baixos, e também do lado da oferta, onde acontece a competição com rivais internacionais.

Neste contexto, a tecnologia representa um dos fatores mais importantes para aumentar a competitividade das empresas dentro e fora do país. O avanço tecnológico permite o lançamento de produtos inovadores, com características superiores às da concorrência (inovação de produto), além de impactar na redução de custos de produção e de preços ao consumidor (inovação de processo).

* Secretaria de Tecnologia Industrial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

A competição global e o acelerado desenvolvimento tecnológico reduzem drasticamente o ciclo de vida dos produtos, forçando as empresas a inovarem mais rápido e desenvolverem produtos e serviços cada vez mais eficientes. Além disso, a crescente integração de diferentes tecnologias torna a inovação cada vez mais arriscada e com maior custo.

Diante desse cenário desafiador, as empresas cada vez mais internacionalizam suas atividades intensivas em conhecimento e ao mesmo tempo abrem seus processos de inovação para colaboração com parceiros externos (fornecedores, clientes, universidades, etc.). O objetivo dessa estratégia é complementar suas capacidades e acessar de forma mais rápida os novos conhecimentos e tecnologias.

Essa realidade foi identificada pelo relatório “*Science, Technology and Industry Outlook 2008*” (OCDE 2008a), que levantou as seguintes tendências no padrão mundial de Pesquisa e Desenvolvimento:

- Crescimento em termos absolutos das atividades de P&D;
- Emergência dos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China) na área de ciência, tecnologia e inovação;
- Significativa globalização das atividades de P&D&I;
- Aumento de P&D no setor de serviços;
- Ênfase crescente em inovações não-tecnológicas;
- Maior internacionalização e mobilidade de pessoas altamente qualificadas.

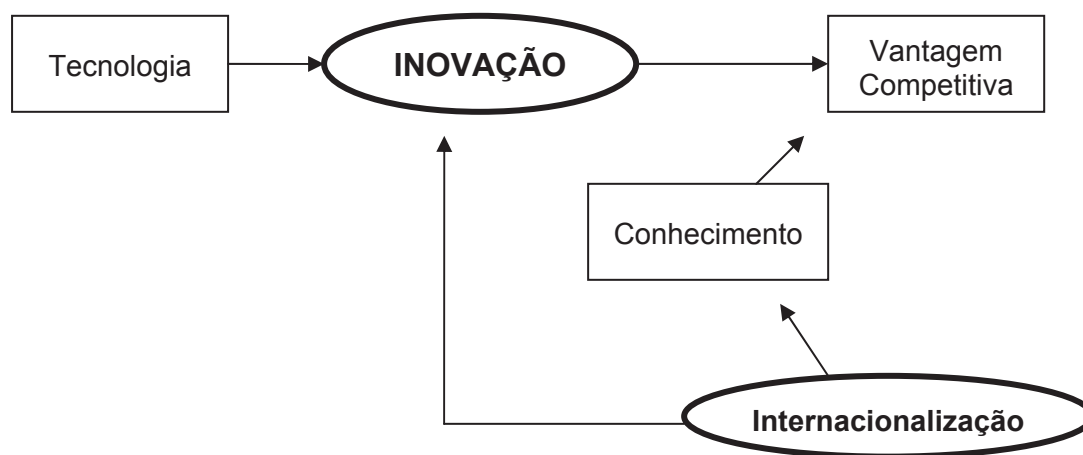
Essas tendências mostram o acelerado movimento de internacionalização da atividade de P&D, com parcela substancial de financiamento externo (empresas, instituições públicas ou organizações internacionais). Esses recursos externos são fonte importante para atividades em P&D nas empresas, representando 26% dos gastos privados na Áustria e 23% no Reino Unido (OCDE 2008a).

As empresas, multinacionais principalmente, cada vez mais distribuem seus centros de P&D com o objetivo de conhecer as tendências do mercado local, acessar o conhecimento da região e buscar novas idéias e tecnologias. Para alinhar a crescente demanda por inovação de seus clientes e fornecedores com a oferta mundial de ciência e tecnologia, as empresas têm cada vez mais conectado suas redes de inovação com pessoas, instituições (universidades, agências de fomento, etc.) e empresas de diversos países (Cooke, 2005; Forrester Research, 2004).

2. Como a inovação impacta na internacionalização de empresas brasileiras?

Em termos conceituais, existe uma relação interdependente entre inovação e internacionalização. A tecnologia que a firma possui faz com que ela inove e crie vantagens competitivas que permitem competir com sucesso no mercado internacional.

Uma vez inserida no exterior, a empresa adquire novos conhecimentos que manterão ou melhorarão sua competitividade. Esse processo implica na necessidade de mais inovação que melhorará ainda mais sua posição no mercado. Portanto, a relação entre inovação e internacionalização é algo cíclico. (Filipescu, 2006).



Fonte: Filipescu, 2006

Os modelos de inovação podem variar entre os de inovação fechada (todo o desenvolvimento feito internamente) ou de inovação aberta (terceirizar tudo para parceiros externos). No entanto há uma tendência entre as empresas de migrar para modelos mais abertos. O que a empresa desenvolverá externamente dependerá de fatores como: estratégia de inovação, importância da tecnologia, modelo de negócios, características do setor, etc. (OCDE, 2008b).

A internacionalização de empresas com foco na inovação tecnológica traz benefícios significativos para o Brasil. Essas empresas remuneram melhor a mão-de-obra, empregam pessoal com maior escolaridade, geram empregos de melhor qualidade e exportam mais. Além disso há evidências de que o aumento da competitividade das firmas é influenciado positivamente pelas inovações tecnológicas que são resultantes do processo de internacionalização, auxiliando no processo exportador (Arbix, Salerno, De Negri 2005).

3. Quais políticas públicas são as mais adequadas para o tema?

Os investimentos privados em 2005 foram de aproximadamente R\$ 13 bilhões (em valores de 2008) em P&D¹⁷. Desse montante, o segmento industrial investiu cerca de R\$ 9 bilhões, o que representa aproximadamente 0,38% do PIB. Valores poucos expressivos comparados aos dos países desenvolvidos, cerca de 2% do PIB (IPEA, 2009).

A Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP, lançada pelo governo federal em maio de 2008, define como uma de suas quatro macrometas o aumento do investimento privado em P&D, aumentando assim o nível de inovação das empresas brasileiras, indispensável para o alcance de outras duas metas da PDP: 1) maior participação do Brasil no comércio internacional e 2) aumento das exportações de Micro e Pequenas Empresas. Ao interligar as metas da PDP, o objetivo dessa proposta é tornar o Brasil um importante player no cenário internacional de inovação.

A cooperação internacional é um dos aspectos centrais do processo de globalização das atividades de P&D. A cooperação durante o processo de inovação é essencial para a difusão do conhecimento e mutuamente benéfica para os colaboradores, uma vez que permite a mobilidade de pessoal e reforça o aprendizado entre empresas, setores e instituições (OCDE, 2008b).

Para isso, a proposta é que o País atue em duas direções em termos de internacionalização: apoiando empresas brasileiras a se internacionalizarem por meio da inovação e atraindo investimentos em inovação para o mercado interno.

I – Estratégia Externa

O objetivo dessa estratégia é apoiar as ações de internacionalização de empresas brasileiras por meio da inovação, propiciando acesso mais amplo a novas idéias e tecnologias. Dentre as principais ações podemos citar:

- Parcerias com terceiros: alianças, *joint-ventures*, desenvolvimento conjunto de produtos;
- Comercialização de tecnologias: contratos de P&D, aquisição de direitos, licenciamentos, etc.;

¹⁷ A partir de 2005 a Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC) do IBGE passou a incluir o setor de serviços.

- Novos negócios: investimento em *spin-offs* de universidades, *venture capital/private equity*, aquisição de empresas;
- Adaptação de produtos, pesquisa de mercado, promoção comercial e de investimentos, etc.

Esses diferentes instrumentos podem ser utilizados de acordo com a estratégia de inovação da companhia e podem envolver outras empresas, centros de P&D e universidades no exterior. O gráfico abaixo ilustra o tipo de ação de acordo com a capacidade da empresa (EIRMA, 2004).

MARKETS	Unfamiliar	Joint Venture R&D Contract	Venture Capital Internal Venture Fund	Spin-off Sell
	Non-Core	Joint Development Acquisition	Licensing Equity Stake	Venture Capital Internal Venture Fund
	Core	Acquisition Internal Development	Internal Development Licensing Aquisição	Joint Venture R&D Contract
		Core	Non-Core	Unfamiliar
		TECHNOLOGY		

Fonte: adaptado de EIRMA (2004)

O público-alvo desta iniciativa envolve também micro e pequenas empresas. A internacionalização da inovação exige um nível de investimentos e recursos que MPEs não possuem. Elas enfrentam problemas na busca e transferência de conhecimento, altos custos de negociação e baixa rede de relacionamento internacional. Por meio da internacionalização, no entanto, elas podem acessar centros de competência ao redor do mundo, celebrar parcerias com outras empresas para desenvolvimento conjunto de produtos para acesso a terceiros mercados, além de programas de governo e serviços de apoio específico para esse segmento.

O SEBRAE está implementando um programa para apoio à internacionalização de MPEs, que conta também com o suporte da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores - ANPROTEC para o segmento de MPEs de base tecnológica.

II – Estratégia Interna

Para um sistema de inovação internacional equilibrado não basta apenas incentivar empresas brasileiras a se localizarem no exterior. É indispensável que o País também tenha um ambiente para atração de investimentos em P&D de alto nível. Esses investimentos podem ser por meio de centros de P&D de empresas estrangeiras, mas também filiais de universidades e centros de pesquisa de nível mundial.

A atração desses centros mundiais de conhecimento tem como principal benefício o *spillover* tecnológico, ou seja, os recursos humanos locais, empresas parceiras e outras instituições têm acesso a tecnologias de ponta desenvolvidas por essas firmas e o aprendizado aumenta a competitividade de todo o sistema.

A atração de centros de P&D ao Brasil envolve a participação de uma série de empresas parceiras no projeto, além de fornecedores e clientes. Essas empresas, geralmente de menor porte, também têm a oportunidade de se internacionalizarem ao prestarem serviços a multinacionais em nível global.

Para o Brasil se beneficiar desse processo é necessário definir políticas públicas que aumentem a capacidade de absorção desses conhecimentos pelas empresas nacionais, aumentando o nível educacional da força de trabalho e estimulando o desenvolvimento de nossas próprias capacidades tecnológicas e inovadoras. A criação de plataformas para cooperação e relacionamento entre multinacionais e centros públicos de pesquisa por meio de iniciativas em clusters, redes e Núcleos de Inovação Tecnológica – NIT podem acelerar ainda mais o *spillover* por parte das empresas brasileiras.

Segundo a UNCTAD (2005a), tem ocorrido uma realocação das atividades de P&D devido ao aumento da competição global, avanço nas tecnologias de informação e comunicação, além da crescente qualificação e custo competitivo de sistemas nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação.

Ainda de acordo com outro relatório da UNCTAD (2005b), essa realidade tem feito com que países em desenvolvimento criem políticas agressivas para atração de investimentos em P&D. A China tem liderado a atração desses investimentos entre os países em desenvolvimento, inclusive ganhando a preferência sobre países como Alemanha e Reino Unido.

Para a elaboração de uma política pública para atração desses centros é necessário identificar quais são os critérios para seleção dos países receptores desses investimentos. De

acordo com o estudo da *United Nations University*, da *Pennsylvania State University* e OCDE, os principais fatores para tomada de decisão por parte dessas companhias são:

- Tamanho e crescimento do mercado;
- Disponibilidade e custo de recursos humanos (pesquisadores e engenheiros);
- Proximidade com outras atividades da empresa (vendas, produção, etc.);
- Proteção da propriedade intelectual;
- Proximidade com ambiente e infra-estrutura de ciência e tecnologia;
- Boa *performance* na área científica;
- Apoio público para P&D.

4. Existem oportunidades para o Brasil hoje?

A realidade internacional exige que o Brasil adote uma postura mais agressiva no apoio à internacionalização de suas empresas por meio da inovação.

O bom desempenho do Brasil ao enfrentar a crise financeira internacional aumentou o interesse de empresas estrangeiras em investir no país e de realizarem cooperação com empresas nacionais.

O MDIC tem assinado diversos acordos de cooperação em inovação com outros países e incluído o tema nos comitês conjuntos de promoção comercial e investimentos com Israel, Japão, Coreia do Sul, Suécia, dentre outros. Esses países, além da própria União Européia, já possuem programas com recursos para cooperação externa e foi manifestado por todos o interesse em apoiar projetos com empresas brasileiras.

As filiais de multinacionais estão em constante competição com outros países na disputa por esses investimentos. No entanto, China, Índia, Irlanda, Israel, dentre outros, adotam uma postura agressiva para competirem por centros de conhecimento globais, com programas e recursos bem definidos para oferecerem a essas empresas (Zanatta et. al, 2008).

Ao analisarmos as estratégias adotadas por outros países, algumas premissas são indispensáveis para iniciar o esforço de internacionalizar a inovação brasileira, dentre as quais podemos citar:

- Coordenação entre diferentes órgãos e esferas de Governo: o amplo leque de instrumentos de apoio à inovação disponibilizados pelas diversas agências devem

ser integrados nos projetos de internacionalização da inovação, utilizando os mais adequados a cada etapa desse processo;

- Apoio às formas não-tecnológicas de inovação: as atividades de P&D são importantes, mas outros tipos de apoio também são críticos para geração da inovação, como por exemplo: pesquisas de mercado, análise econômica-financeira, propriedade intelectual, *scale-up*, licenciamentos, promoção comercial, desenvolvimento de marca, etc.;
- Internacionalização da relação empresa-ciência: os institutos de P&D, públicos principalmente, devem ser preparados e envolvidos nos projetos internacionais quando demandados nos projetos de empresas brasileiras e estrangeiras. A rede de relacionamento desses laboratórios no exterior é valiosa.

Para implementação desses acordos e para competir por centros de conhecimento globais, o lado brasileiro precisa articular seus diversos instrumentos de apoio às empresas como contraparte aos programas de países concorrentes, algo inexistente hoje. Somente com uma oferta estruturada tanto para apoio às empresas quanto para atração de conhecimento é que o Brasil terá condições de ser competitivo no mercado global.

REFERÊNCIAS

- ARBIX, G., SALERNO, M., DE NEGRI, J. A. **Internacionalização com foco na inovação tecnológica e seu impacto sobre as exportações das firmas brasileiras**. Revista Dados, 2005.
- COOKE, Ph. **Regionally Asymmetric Knowledge Capabilities and Open Innovation**. Research Policy 34, p.1128-1149, 2005
- EUROPEAN INDUSTRIAL RESEARCH MANAGEMENT ASSOCIATION. **Technology Access for Open Innovation**. WG63 Report, Paris, 2004
- FILIPESCU, Diana. **Innovation and Internationalization. A Focus on Exporting Firms**. Autonomous University of Barcelona, 2006
- FORRESTER RESEARCH INC. **Innovation Networks**. Cambridge, Massachusetts, June, 2004
- IPEA. **Brasil em Desenvolvimento: Estado, Planejamento e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, 2009.
- LOPES R., J. And R.M. GARCÍA R. **Technology and Export Behavior: A Resource-Based View Approach**. International Business Review, Volume 14, n. 05, 2005
- OCDE. **Science , Technology and Industry Outlook**. Paris, 2008a.
- _____. **Open Innovation in Global Networks**. Paris, 2008b.
- UNCTAD. **Globalization of R&D and Developing Countries: Proceedings of the expert meeting**. Geneva, January, 2005a
- _____. **World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D** New York and Geneva:United Nations, 2005b.
- ZANATA M., STRACHMAN E., CARVALHO F., VARRICHIO P., CAMILLO E., BARRA M. **National Policies to Attract FDI in R&D. An Assessment of Brazil and Selected Countries**. United Nations University. August, 2008.

ANEXO II

QUADRO DE POLÍTICAS ADOTADAS EM OUTROS PAÍSES

POLÍTICAS DE PROMOÇÃO E APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Luciana Acioly*
Samira Schatzmann**

As decisões corporativas de realizar investimento direto no exterior são afetadas tanto pelas políticas de governamentais de seus países de origem quanto pela estrutura legal em nível internacional que governa os fluxos de capitais. As políticas governamentais afetam o volume, a natureza e as motivações da saída de investimento direto de várias maneiras, de modo que o padrão de IDE reflete o contexto institucional e político particular sobre o qual as estratégias de expansão das empresas se desenvolvem.

Há várias razões para que as empresas se internacionalizem através do investimento direto no exterior (IDE), relacionadas a três situações básicas: i) como proteção a volatilidade do mercado local; ii) como reação ao fim do sistema de proteção existente no regime de substituição de importações, quando, então elas se tornam mais expostas a concorrência internacional; e, iii) como resultado de políticas governamentais ativas de promoção e apoio a internacionalização. Além do mais, existem grandes empresas investidoras no exterior que são de propriedade estatal refletindo as prioridades e estratégias de seus proprietários (UNCTAD, 2006).

Existe uma ampla gama de ações governamentais que podem influenciar a saída de IDE, indo desde aquelas *políticas de caráter mais geral* que ajudam a criar um ambiente doméstico mais competitivo até *medidas específicas* diretamente ligadas a promoção do IDE. Os estudos de experiências recentes de outros países mostram que não há uma receita geral de ações e medidas de políticas que levem ao sucesso um processo de internacionalização. Desde que o grau no qual uma economia se beneficiará da saída de investimento direto depende da existência de elos comerciais e tecnológicos das empresas investidoras com outros setores da economia doméstica, o desenho de políticas deve ser cuidadosamente feito e coordenado levando em conta as condições específicas prevalentes no país. Essas políticas devem refletir, portanto, o nível de desenvolvimento do país, suas vantagens comparativas, sua posição geopolítica, o ambiente de negócios e a própria estratégia de desenvolvimento do governo (UNCTAD, 2006, p.201).

As *políticas mais gerais* cobrem aquelas áreas que basicamente influenciam a competitividade das empresas, como capacitação de recursos humanos, produção de ciência

* Pesquisadora da CERID/DICOD do IPEA

** Bolsista de Pesquisa da CERID/DICOD no IPEA

e tecnologia, estabilidade política, infraestrutura, entre outras, num contexto de políticas macroeconômicas voltadas para o crescimento. São políticas que ao criarem um ambiente doméstico favorável e dinâmico podem evitar que a realização de IDE no exterior signifique deslocamento da produção doméstica e do emprego.

As *políticas específicas* são aquelas que refletem a preocupação dos governos com a internacionalização por meio o IDE. Essas incluem medidas para restringir, facilitar ou promover tais investimentos, tanto quanto para maximizar seus benefícios. A utilização de uma ou outra dessas medidas (ou suas combinações) está relacionada ao nível de desenvolvimento que se encontra esse país num certo momento da competição global. Quanto menor o grau de desenvolvimento, menor é a atenção dada as políticas específicas de apoio a saída de investimento direto, sendo essas ainda não consideradas como possíveis ou mesmo desejáveis¹⁸, dada a própria inexistência de empresas consolidadas com certo nível de maturidade. Neste caso, as políticas mais gerais relacionadas à competitividade industrial tornam-se mais freqüentes.

As principais medidas de políticas específicas de promoção e apoio a internacionalização de empresas são aquelas voltadas primeiramente para a remoção de barreiras à saída de IDE. Alguns países têm dado grandes passos nessa direção, mas essas medidas ainda são um fenômeno recente para os países em desenvolvimento e para as economias em transição, sendo uma área desconhecida para a maioria de seus governos. Primeiramente, as experiências mais recentes¹⁹ mostram que esses passos são dados a medida que diminui a preocupação com a “fuga de capitais” ou “evasão de divisas” vis-à-vis os benefícios potenciais da saída de IDE para alçar o sistema de produção global (UNCTAD, 2005). Não é a toa que ao aumentar o nível de reservas internacionais em moeda forte, alguns países em desenvolvimento venham eliminando restrições a saída de investimentos para o exterior (China, Índia e Coréia). Essas barreiras são tanto de ordem regulatórias quanto administrativas.

Quanto aos principais instrumentos existentes de promoção a saída de IDE, eles visam uma série de objetivos que vão desde facilitar informações aos investidores até diminuir os custos da empresa ao investir, como mostra o quadro abaixo que classifica esses instrumentos em 6 categorias.

¹⁸ Mas, existem casos de países de baixa renda que utilizaram políticas específicas para melhorar a capacitação das empresas domésticas dentro de uma estratégia de desenvolvimento (Ver Unctad, 2005)

¹⁹ Ver quadro-síntese, em anexo, com alguns estudos de liberalização da saída de IDE

**Quadro 1: INSTRUMENTOS DE PROMOÇÃO E APOIO A
INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS**

<p>1. Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações</p> <p>Disponibilização de publicações, base de dados, facilitação de contatos, promoção de seminários (Coréia), Organização de missões oficiais.</p> <p>Treinamento, serviços técnicos como assistência legal, consultorias, estudos de viabilidade.</p>
<p>2. Criação de <i>Confort zone</i></p> <p>Criação no país de destino do investimento de um <i>one stop point</i> (Caso China-Cingapura, com o Park Industrial de Suzhou).</p>
<p>3. Instrumentos Fiscais e Tributários</p> <p>Redução do custo dos projetos de investimentos no exterior, através de incentivos fiscais e isenções tarifárias (mais utilizados na Ásia e pouco na América Latina).</p>
<p>4. Instrumentos de minimização de risco (incluindo o risco político)</p> <p>Garantias de cobertura para casos de restrições a transferência de moedas e expropriações, frente às guerras civis e outras turbulências políticas.</p>
<p>5. Financiamento</p> <p>Disponibilização de linhas de financiamento específicas, empréstimos preferenciais, <i>finance equity</i>, créditos de exportações.</p>
<p>6. Acordos Internacionais</p> <p>Celebração por parte dos Estados de acordos envolvendo países considerados prioritários para investir, geralmente tratados de proteção jurídica dos investimentos e eliminação da bitributação.</p>

Fonte: UNCTAD 2005

Elaboração: IPEA

Quadro-Síntese das Políticas e Instrumentos de Apoio a Saída de IDE: China, Coréia do Sul, Índia e Espanha

CHINA	LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
	<p>Até o final da década de 1990, o investimento chinês no exterior era restringido pela SAFE (<i>State Administration of Foreign Exchange</i>), devido ao controle de capitais e ao objetivo de conservar as reservas cambiais do país.</p> <p>1999. Lançado o documento: “<i>Suggestions on Encouraging Enterprises to Develop Overseas Business in Processing and Assembling the Supplied Materials</i>” Primeira tentativa de liberalização de projetos, permitindo investimentos em mercadorias e equipamentos, mas não em dinheiro. Remessa de lucros só diretamente para a China.</p> <p>2002. No 16º Congresso do Partido Comunista foi lançado o programa “<i>Going Global</i>” com o objetivo de aumentar os investimentos chineses no exterior. Os investimentos foram liberalizados a partir de 14 localidades chinesas. Para empresas aí localizadas, cessou a obrigatoriedade de remessas de lucros diretamente para a China.</p> <p>2004: Lançado o “<i>Decision of the State Council on Reforming the Investment System</i>”, indicando a mudança de postura do governo Chinês em relação aos investimentos externos. Nesse mesmo ano é lançada a circular do SAFE: <i>Guidelines for Investments in Overseas Countries Industries n° 1</i></p> <p>2005. Unidades descentralizadas do SAFE foram autorizadas a liberar investimentos no exterior até US\$10 milhões. As vantagens até então restritas às 14 localidades foram estendidas ao restante do país.</p> <p>2006. Lançada a Circular “<i>on Revision of Certain Foreign Policies Relating to Overseas Investment</i>”. Dado o aumento expressivo das reservas chinesas, foi permitida a formação de um fundo soberano para adquirir, na maioria das vezes, participações em empresas estrangeiras em setores estratégicos.</p>	<p>Financiamento</p> <p>Linhas de crédito com taxas de juros abaixo das praticadas no mercado para realização de IDE de acordo com um mapa de prioridades. Dois bancos públicos destacam-se no financiamento, embora outros bancos públicos também forneçam crédito aos investimentos externos: o <i>China Development Bank (CDB)</i> e o <i>China Export and Import Bank (Exim Bank)</i>. (a diferença entre as taxas é coberta pelo Ministério das Finanças).</p> <p>Acordos Internacionais</p> <p>A China tem firmado acordos internacionais (<i>International Investment Agreements - IIA</i>) que favorecem a internacionalização de suas empresas através de tratados que geralmente possuem alguma cláusula relacionada à promoção de investimentos chineses e à proteção jurídica de investimentos e investidores.</p> <p>Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações</p> <p>Foi lançado um <i>guia para as empresas</i> que pretendem investir no exterior envolvendo 67 países, em setores promissores, destacando principalmente a agricultura, mineração, indústria e serviços. Além disso, o governo chinês <i>criou um banco de dados</i> sobre as condições de investimento em vários países o qual pode ser consultado pelos empresários. Estas informações vão desde aquelas relacionadas ao ambiente de negócios no país até questões ligadas a cultura e política</p> <p>Criação de instituições de estudos voltadas para a realização de pesquisa sistêmicas sobre competitividade e política industrial, visando fortalecer a presença das empresas chinesas no exterior (as duas principais são: Council Research and Development Centre e a China's Academy of Social Sciences).</p>	<p>No Conselho de Estado estão as grandes decisões e suas diretrizes.</p> <p>Três agências exercem controle sobre a internacionalização das empresas chinesas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - NDRC (<i>National Development and Reform Commission</i>) - MOFCOM (<i>Ministry of Commerce</i>) - SAFE (<i>State Administration of Foreign Exchange</i>) <p>Duas principais instituições ligadas ao Conselho realizam pesquisas sobre competitividade e da política industrial, numa perspectiva estratégica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Council Research Development Centre e,</i> - <i>China's Academy of Social Sciences</i>

	LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
CORÉIA DO SUL	<p>2009: “Guidelines for overseas investment by chinese companies”: apresenta uma lista de 20 países prioritários para o governo chinês para receberem investimentos diretos do da China.</p> <p>1975-1980. Estabelecimento de diretrizes para a aprovação e monitoramento da saída de IDE. Condições de aprovação dos projetos: importar matéria-prima que não pudesse ser suprida domesticamente; aliviar gargalos nas exportações; assegurar uma área de pesca; ou reposicionar uma indústria no exterior, a fim de permiti-la recuperar sua competitividade internacional perdida.</p> <p>Até meados da década de 1970. Permissão restrita à saída de IDE devido aos déficits crônicos em conta corrente do país.</p> <p>Década de 1980. Simplificação dos procedimentos para investir no exterior e fim dos requerimentos de autorização prévia e menores restrições sobre as qualificações do investidor. Em 1986 com o superávit em conta corrente e menores restrições de balanço de pagamento facilitaram a saída de IDE (adoção de controles regulatórios menos restritivos). A perda de competitividade das indústrias intensivas em trabalho levou a necessidade de deslocar a produção.</p> <p>Década de 1990. Continuidade do processo de liberalização dos fluxos de saída de IED com permissão para todos os setores e menor grau de exigências prévias para a realização do IDE.</p> <p>Aumento das reservas internacionais e valorização da moeda: promoção governamental mais ativa da saída de IDE.</p> <p>2006-2007. Não se verifica, ainda, uma completa liberalização dos fluxos de saída de IED da Coreia do Sul.</p>	<p>Criação de <i>Confort zone</i> China-Cingapura com a construção do Parque Industrial de Suzhou</p> <p>Instrumentos Fiscais e Tributários Medidas setoriais específicas; Incentivos fiscais diversos (relacionados, por exemplo, ao imposto de renda).</p> <p>Instrumento de minimização de riscos <i>Korea Export Insurance Corporation (KEIC)</i>: proteção do investidor contra perdas decorrentes de descontinuidade do projeto de investimento originadas de problemas políticos, como guerra, expropriação, restrição de transferências e ruptura de contrato por parte do país receptor do investimento (<i>Overseas Investment Insurance</i>); <i>Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)</i>: agência do Banco Mundial; Acordos bilaterais para evitar riscos (<i>Bilateral Treaties for the Reciprocal Protection of Investments</i>).</p> <p>Acordos Internacionais Acordos bilaterais para evitar taxaçaõ dupla (<i>Bilateral Conventions for the Avoidance of Double Taxation</i>);</p> <p>Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações (a partir dos 1990) Respaldos na área de administração e informação concedidos por meio do centro de assistência para as empresas sul-coreanas no exterior, da rede de informação sobre IDE, do sistema de informação para as empresas sul-coreanas no exterior do <i>Ministry of Finance and Economy (MOFE)</i>, do <i>Export-Import Bank</i> sul-coreano e do Instituto Coreano de Economia Industrial e Comércio: <i>Export-Import Bank Overseas Economic Information System (OEIS)</i>, <i>Consulting Service</i> e <i>Export Credit Advisory Service (ECAS)</i>; <i>Overseas Investment Information Center</i>.</p>	<p><i>Korea Export Insurance Corporation (KEIC)</i> <i>Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)</i></p>

	LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
		<p>Criação de <i>Comfort zone</i></p> <p>Montagem de parque industrial coreano no México</p>	
ÍNDIA	<p>Até 1990. Política restritiva ao fluxo de saída de investimentos. Estes só eram permitidos sob a forma de exportação de bens de capital, e as propostas de investimento eram submetidas a um comitê interministerial sediado no Ministério do Comércio. Só eram permitidas participações minoritárias e era obrigatória a repatriação de 50% dos lucros declarados</p> <p>Pós-1991. Aprovação automática de projetos, e pela primeira vez foi permitida a remessa de valores monetários para esta modalidade de investimento, desde que se respeitasse o limite de um quarto do valor total do investimento, que poderia atingir no máximo US\$ 2 milhões. Este teto foi aumentado para US\$ 4 milhões em 1995, para US\$ 50 milhões em 2000 e US\$ 100 milhões em 2002.</p> <p>Pós-2003. Significativa liberalização das políticas de investimento, permitindo que as empresas investissem mais do que seu patrimônio líquido, cujo patamar foi sendo paulatinamente elevado, de 100% permitidos em 2003, para alcançar 400% em 2008. Política liberal viabilizada pelo acúmulo de reservas estrangeiras da economia indiana.</p> <p>Mudanças recentes. Editadas pelo Reserve Bank of India: a) elevação do limite global para os investimentos realizados por fundos mútuos domésticos de US\$ 5 bilhões para US\$ 7 bilhões; b) elevar os limites de investimento estrangeiro de 300% a 400% do patrimônio líquido nos setores de energia e recursos naturais, como petróleo, gás, carvão e minérios; c) elevar o limite de investimento estrangeiro em carteira por empresas indianas de 35% dos para 50% do seu patrimônio líquido; d) permitir que residentes indianos enviem até US\$ 200.000 por ano financeiro, contra US\$ 100.000 anteriores, para qualquer transação de conta corrente ou de capital, ou ainda, uma combinação de ambos.</p>	<p>Financiamento</p> <p>Mudanças nos mecanismos de financiamento a partir do sistema financeiro doméstico. Exim Bank indiano, o Bank's Overseas Investment Finance (OIF) e, inclusive, os bancos comerciais.</p> <p>Export-Import Bank of Índia tem linha para investimento direto externo (<i>Overseas Investment Finance Programme</i>), e desempenha um papel importante de suporte à internacionalização através de financiamentos e provisão de recursos para equity e F&A</p> <p>A partir de 2005 as firmas indianas também puderam captar recursos no exterior para financiar suas aquisições, o que facilitou ainda mais o processo de alavancagem das operações indianas nesta modalidade. A maior parte do IDE indiano é realizado sob operações financeiras alavancadas.</p> <p>Instrumento de minimização de risco</p> <p>Exim Bank - emissão de garantias</p> <p>Apoio Informacional</p> <p>Exim Bank - viabiliza prospecção no exterior através de seus escritórios e consultorias.</p>	<p><i>Reserve Bank of India</i></p> <p><i>Export-Import Bank of India</i></p>

LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
<p>ESPAÑHA</p> <p>Mudanças institucionais: liberalização econômica e financeira ocorrida ao longo da segunda metade dos anos 1980 e da década de 1990, com a entrada na União Européia, formação do Mercado Comum Europeu e com a adoção do euro como moeda em 1999.</p> <p>Políticas públicas favoráveis às estratégias empresariais de internacionalização: abertura de linhas de financiamento, capacitação de recursos humanos e assinatura de acordos internacionais de tributação e de investimento.</p>	<p>Financiamento</p> <p>O governo espanhol disponibiliza diversos instrumentos financeiros de fomento à inserção externa espanhola via exportações e investimento direto externo. Tais recursos provêm primordialmente do ICO (Instituto de Crédito Oficial) e COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo) e, em menor grau, do ICEX. Estes instrumentos são aplicados de acordo com a fase da internacionalização das empresas.</p> <p>Na fase de materialização dos IDE espanhóis, as empresas contam com outros programas públicos. Os principais dividem-se em: fundos de inversão em capitais de riscos (FIEIX e FONPYME); programas de financiamento de grandes inversões no exterior (PROINVEEX), linhas de internacionalização para as pequenas e médias empresas (LI) ; linhas financeiras do COFIDES (FOMIN, BERD, BEI I, BEI II, FINSER e PATERNARIADO); projetos do setor privado (CDE e JEV) e programa do ICEX de implantação no exterior (PIE).</p> <p>Instrumentos fiscais e tributários</p> <p>Programas de educação fiscal: Lei de imposto sobre as sociedades que dá o direito às empresas de praticar deduções de 25% da cota integral dos gastos efetivamente realizados na criação de sucursais ou no estabelecimento permanente no exterior, na participação ou na aquisição de sociedades estrangeiras, na constituição de filiais diretamente relacionadas à exportação de bens e serviços ou com publicidade no exterior.</p> <p>Instrumentos de minimização de risco</p> <p>CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación): cobre quatro tipos de riscos políticos que podem afetar os investimentos diretos no exterior – relacionados ao direito de propriedade, falta de transparência (bloqueio de remessas), ruptura de compromissos estabelecidos devido a guerras ou revoluções no país receptor de investimentos.</p>	<p>CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación)</p> <p>M.I.G.A (Multilateral Investment Guarantee Agency)</p> <p>ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior)</p> <p>ICO (Instituto de Crédito Oficial)</p> <p>COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo)</p>

	LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
		<p>M.I.G.A (Multilateral Investment Guarantee Agency): oferece garantias aos investimentos e empréstimos em termos de riscos políticos e ajudas a países em desenvolvimento para atrair investimentos privados. Para usufruir de tal política, a empresa deve pertencer a um dos 22 setores industriais destacados pelo programa e realizar o investimento em um dos 139 países em desenvolvimento membros do M.I.G.A.</p> <p>Acordos Internacionais</p> <p>Tratados para evitar a dupla tributação: Acordos entre a Espanha e 45 países com o objetivo de evitar a dupla tributação sobre as pessoas físicas ou jurídicas residentes em um ou mais países. São aplicados sobre o imposto de renda de pessoa física ou sociedade ou sobre o patrimônio das empresas.</p> <p>Programa de conversão da dívida em inversões privadas - Acordos bilaterais em que a Espanha cancele uma parte da dívida de um devedor com a Espanha mediante a concordância do país devedor em utilizar os recursos liberados em projetos que possam contribuir para o desenvolvimento econômico e social do país. Assim, os recursos liberados com o cancelamento da dívida são usados para promover o investimento no país devedor. No caso da dívida privada, a dívida com a Espanha se torna um fundo para que empresas espanholas realizem investimentos no país devedor.</p> <p>Acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos (APRIS): Tratados bilaterais recíprocos de investimento orientados a minimizar os riscos políticos dos países por meio do reconhecimento de obrigações e garantias das inversões cruzadas. O objetivo é garantir um ambiente estável, com a incerteza política reduzida e favorável aos investimentos para o exterior. Participam desses acordos 55 países.</p> <p>Entre as medidas estipuladas pelos tratados destacam-se: limitações da expropriações a causas de utilidade pública ou interesse nacional e sujeitas ao pagamento de indenizações , em moeda conversível, adequadas aos investimentos; permissão da livre transferência dos rendimentos e outros pagamentos relacionados aos investimentos feitos.</p>	

	LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS DE POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS DE APOIO A INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE	INSTITUIÇÕES
		<p>Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações</p> <p>Apoio financeiro na fase prévia à internacionalização, de análises e estudos, estão disponíveis a “Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad” (FEV) e o “Plan de Apoyo a Proyectos de Inversiones” (PAPI). Ambos contemplam empresas que estão iniciando sua trajetória no exterior e cobrem partes dos gastos com o estudo da viabilidade do projeto e dos custos de estabelecimento, ampliação e diversificação das empresas espanholas no exterior.</p> <p>O governo espanhol colabora, em especial por meio do Instituto Espanhol de Comércio Exterior (ICEX), com publicações periódicas, fóruns, seminários, feiras e com o portal da rede de oficinas econômicas e comerciais da Espanha no Exterior. O intuito é reduzir ao máximo a assimetria de informações para as empresas espanholas e proporcionar a expansão do processo de internacionalização.</p> <p>O ICEX é um organismo público pertencente à Secretaria do Estado de Comércio do governo espanhol. Presta serviços às empresas espanholas com a finalidade de impulsionar e facilitar sua proteção internacional. Para tais serviços, o ICEX dispõe de seus próprios recursos financeiros, materiais e humanos. Sua atuação é feita nas seguintes áreas: planejamento e execução de programas de promoção comercial nos mercados externos, elaboração e difusão de informações sobre a oferta de produtos espanhóis e sobre os mercados internacionais, promoção da capacitação técnica dos funcionários da empresa e da formação em comércio exterior e incentivo de projetos de investimento, de implantação industrial e de cooperação empresarial em mercados estrangeiros.</p>	

Fonte: Acioly, L. *et al.* (2009) *A Internacionalização das Empresas Chinesas. Brasília: IPEA Nota Técnica nº 22*; IEDI (2008) *O papel das políticas públicas no apoio à internacionalização dos grupos nacionais: a experiência da Coreia do Sul*; Acioly, L., Schatzmann, S., (2009) *Nota sobre a internacionalização das empresas indianas. Brasília: IPEA (no prelo)*; Ruppert, L. Lima, L. A. (2009) *A Internacionalização das Empresas Espanholas. Carta da SOBEET*. Ano XII nº 51, Nov/2009

Elaboração: IPEA

ANEXO III

QUADRO DAS AÇÕES E INSTRUMENTOS EXISTENTES PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

GT INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

POLÍTICAS, AÇÕES/INSTRUMENTOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

LIBERALIZAÇÃO E POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS E AÇÕES DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS
<p>Até anos 1990 – Expansão externa liderada pelas petrolíferas (Petrobrás principalmente), instituições financeiras e construção.</p> <p>Década de 1990 – Na primeira metade, a abertura da economia e valorização do real inibe as iniciativas de internacionalização. Na segunda metade, o aprofundamento do processo de integração regional gerou uma grande expansão de investimentos de empresas brasileiras nos países do MERCOSUL, principalmente na Argentina.</p> <p>2003. Lançada a PITCE (Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior). Tinha como diretrizes para a inserção externa brasileira: a) apoio às exportações, com financiamento, simplificação de procedimentos e desoneração tributária; b) promoção comercial e prospecção de mercados; c) estímulo à criação de centros de distribuição de empresas brasileiras no exterior e à sua internacionalização; d) apoio à inserção em cadeias internacionais de suprimentos; e) apoio à consolidação da imagem do Brasil e de marcas brasileiras no exterior.</p> <p>2008. Lançada a PDP (Política de Desenvolvimento Produtivo): indica a preocupação quanto ao estímulo à</p>	<p>Financiamentos</p> <p>BNDES</p> <ul style="list-style-type: none"> o Linha de crédito específica para o apoio à internacionalização de empresas brasileiras; o Operações de captação externa para repasses as empresas que desejam se internacionalizar. o Participação acionária do Banco no capital da empresa que pretende expandir sua atuação internacional. <p><i>Banco do Brasil</i></p> <ul style="list-style-type: none"> o Fornecimento de capital de giro e desconto de títulos comerciais* o Emissão de carta de crédito de importação* o Financiamento à importação* <p>Instrumentos de minimização de riscos</p> <p><i>Banco do Brasil</i></p> <p>Prestação de garantias no exterior**</p> <p>Acordos internacionais</p> <p><i>Acordo Brasil – União Européia: Projeto de Apoio à Inserção Internacional de Pequenas e Médias Empresas – PAIIPME</i></p> <ul style="list-style-type: none"> o O PAIIPME está constituído e previsto no Ajuste Complementar de Cooperação (ACC), assinado entre Brasil e União Européia em 2005. O objetivo geral do PAIIPME é contribuir para a inserção competitiva do Brasil na economia mundial e, em especial, para o reforço das relações econômicas e comerciais entre o Brasil e a União Européia; e considerando que o objetivo específico do projeto é promover e apoiar a expansão e a diversificação das exportações das PME's brasileiras, com ênfase particular em produtos de maior conteúdo tecnológico. (Execução: ABDI). <p><i>Governo Federal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> o Acordos para evitar a dupla tributação com os seguintes países: África do Sul, Argentina, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, China, Coréia, Dinamarca, Equador, Espanha, Filipinas, Finlândia, França, Hungria, Índia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, México, Noruega, Países Baixos, Portugal, República Eslovaca, República Tcheca, Suécia, Ucrânia <p>Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações</p>

LIBERALIZAÇÃO E POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS E AÇÕES DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS
<p>internacionalização produtiva das empresas brasileiras. Nela foram priorizados alguns setores, no conjunto de programas estruturantes de complexos produtivos específicos, para a consolidação e expansão da liderança internacional, que contempla ações voltadas aos projetos de expansão física e internacionalização empresarial e de liderança tecnológica. Os setores inicialmente contemplados nesse grupo são: Bioetanol, Aeronáutico, Siderurgia, Complexo Petróleo/Gás/Petroquímica, Mineração, Celulose e Papel e Carnes. Tem como objetivo, também, a integração produtiva com países da América Latina.</p>	<p>BNDDES</p> <ul style="list-style-type: none"> o Prospeção de novos negócios e desenvolver soluções e alternativas para a estruturação de operações de financiamento às empresas que pretendem ampliar suas atividades no exterior. o Criação de unidades externas como ponto de referência e de apoio para as companhias brasileiras que já possuem presença global. <p>MRE</p> <ul style="list-style-type: none"> o Capacitação dos operadores do sistema de promoção de Investimento e Transferência de Tecnologia para Empresas – SIPRI o Coordenação de atividades. Programa de treinamento a distância para atender demandas dos pontos focais o Estudo <i>benchmarking</i> – SIPRI. Estudo comparativo de modelos de agências internacionais de incentivo a internacionalização de empresas. o Construção de Radar da Internacionalização. Implantar um sistema de inteligência sobre as multinacionais brasileiras, incluindo o monitoramento dos movimentos recentes, das intenções futuras e das necessidades de suporte das principais empresas multinacionais brasileiras na sua trajetória internacional. o Desenvolvimento de ações de identificação e promoção de regiões atrativas para internacionalização das empresas brasileiras o Implementação de ferramenta eletrônica de informação – extranet para comunicação direta com as instituições parceiras do DPR o Missões Presidenciais na América Latina e África, envolvendo missões de investimento. o Desenvolvimento de Portal de Investimentos (no âmbito do Brasil TradeNet, em parceria com a ABDI – Portal da Inovação), com inclusão no site BTN de Estudos de casos de sucesso de internacionalização. o Pick the Winner's. Estudo de identificação de subsetores e empresas com maior potencial de internacionalização. o Apoio ao investidor brasileiro na América do Sul e Oriente Médio. Estudos e Ferramentas que subsidiem essas estratégias o Estudos de oportunidades para a internacionalização de empresas brasileiras aproveitando os acordos de livre comércio regionais o Treinamento de equipe técnica sobre boas práticas na promoção de investimentos. <p>APEX</p> <ul style="list-style-type: none"> o Sistematização de projetos de internacionalização setor-específico. o Orientação às empresas do <i>Middle Market</i>, desde a fase de decisão até a implementação do projeto. o Fornecimento de assessoria no Planejamento Estratégico pré-operacional: Estudos de Mercado, Prospeção, Missões e Eventos o Apoio na promoção da Imagem, Posicionamento e Acesso a mercados

LIBERALIZAÇÃO E POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE	INSTRUMENTOS E AÇÕES DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS
	<ul style="list-style-type: none"> o Apoio a empresa na fase final da implementação do projeto, pela disponibilização de ferramentas de internacionalização tangíveis (reuniões com compradores, rodadas de negócios, auxílio em agendamentos etc.) e intangíveis (pesquisa de mercado, plano de negócios, <i>branding</i> etc.). <p>ABDI</p> <p>Gestão do PAIIPME, atuando na articulação do projeto com vários parceiros públicos e privados que juntos coordenam os projetos específicos. A atuação do Projeto ocorre em 3 arenas: Em Nível Macro (projetos institucionais), Nível Meso (projetos estratégicos setoriais) e Nível Micro (projetos de subvenção) agrupadas em 6 tipos de atividades::</p> <ul style="list-style-type: none"> o Reforçar o diálogo público-privado entre parceiros brasileiros e a cooperação e intercâmbio destes com instituições européias homólogas relevantes em matéria de desenvolvimento e internacionalização das Pequenas e Médias Empresas (PME's). o Melhorar os sistemas de informação estatística de apoio à decisão em matéria de políticas e programas de apoio ao desenvolvimento e à internacionalização das PME's. o Racionalizar, otimizar e melhorar a qualidade, especialização e acessibilidade dos serviços e sistemas existentes de informação e inteligência comercial dirigidos aos exportadores PME's. o Reforçar a capacidade de instituições brasileiras selecionadas que oferecem às PME'S serviços técnicos especializados na área de metrologia e avaliação da conformidade de produtos e processos com as normas, regulamentos técnicos e medidas sanitárias e fitossanitárias que condicionam o seu acesso aos mercados de destino, com ênfase nos mercados da União Européia. o Promover e apoiar a capacitação profissional de empresários, gerentes, quadros técnicos e agentes de comércio exterior em matérias relevantes para a internacionalização de PME's. <p>Apoiar a implementação de projetos específicos apresentados por instituições brasileiras intermediárias para promover a internacionalização de PME's e grupos de PME's que já exportem ou que reúnam as condições mínimas para iniciar operações internacionais bem sucedidas.</p>

* Instrumento válido tanto para empresas estabelecidas no exterior como subsidiárias de grupos empresariais brasileiros e/ou multinacionais clientes do BB no Brasil

** Instrumento válido para Empresas clientes do BB no Brasil; empresas estabelecidas no exterior como subsidiárias de grupos empresariais brasileiros e/ou multinacionais clientes do BB no Brasil.

Fonte: ABDI, APEX, Banco do Brasil, BNDES, MRE

Elaboração: IPEA



INTERNACIONALIZAÇÃO
DE EMPRESAS BRASILEIRAS



Ipea - Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada



Ministério das
Relações Exteriores

Ministério da
Fazenda

Casa Civil da
Presidência da República

Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior

Câmara de
Comércio Exterior

