

POR QUE É BAIXO O INVESTIMENTO DIRETO DAS FIRMAS BRASILEIRAS NO EXTERIOR?¹

WHY IS THE BRAZILIAN OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT SO LOW?

Victor Prochnik

Professor Associado do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

Avenida Pasteur, 250, sala 108, Praia Vermelha

Rio de Janeiro, RJ, CEP 22290-240

E-mail: vpk@ufrj.br

¹ A versão original deste artigo foi produzida para o projeto BRICS-Estudo Comparativo dos Sistemas de Inovação no Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, da REDESIST/IE/UFRJ, no âmbito da rede de pesquisas GLOBELICS e contou com o apoio da FINEP/MCT e do CGE. Agradeço à Jacqueline L. Alves da Silva e a Odilanei Santos pelas sugestões.

Resumo

O artigo discute a evolução recente do investimento externo direto (IED) das empresas brasileiras e suas tendências futuras. Ele mostra o declínio relativo do IED brasileiro em relação ao de outros países em desenvolvimento e avalia suas perspectivas de recuperação. Uma resenha da literatura internacional conclui que a atividade de IED é boa tanto para as firmas que fazem o IED como para a economia dos seus países de origem. Por isso, a questão de por que o IED brasileiro é tão baixo é ainda mais importante. Para responder, o artigo resenha trabalhos sobre o IED brasileiro e apresenta novas estatísticas, encontrando respostas no âmbito da firma (as firmas brasileiras são pequenas e voltadas para atender ao mercado interno), do produto (elas exportam principalmente *commodities*), da tecnologia (a taxa de inovação é baixa), do setor (elas operam, em geral, em setores maduros ou competitivos, que pouco fazem IED) e da economia (inadequação do sistema financeiro e altas taxas de juros).

Palavras-chave: Investimento direto no exterior; Empresas multinacionais; Desenvolvimento econômico; Sistema financeiro; Fatores determinantes.

Abstract

The paper discusses the recent trends in, and outlook for, Brazilian outward foreign direct investment (FDI). It shows that outward FDI from Brazil has declined against that from other developing countries and it analyses the prospects for recovery. A survey of the international literature reveals that outward FDI benefits both the investing firm and the home country. It is thus relevant to ask why outward FDI by Brazilian firms is so low. In answer, the article surveys the literature on Brazilian outward FDI and presents new evidence in terms of the firm (Brazilian firms are small and they prefer the home market), product (commodities are the main export), technology (low innovation rate), industry (Brazilian firms generally belong to mature or competitive sectors) and the economy (unsuitable financial system and high interest rates).

Keywords: Foreign direct investment; Multinational enterprises; Economic development; Financial system; Determining factors.

1

OBJETIVOS

Este artigo discute a evolução recente do investimento externo direto (IED) das empresas brasileiras e suas tendências. O artigo mostra o declínio relativo do IED brasileiro em relação ao de outros países e as perspectivas de recuperação.

O IED dos países em desenvolvimento e em transição vem aumentando mais rapidamente do que o IED dos países desenvolvidos (UNCTAD, 2006). Mas este não é o caso do Brasil. O valor do IED das empresas brasileiras não apenas é relativamente baixo em relação ao de outros países em desenvolvimento e em transição, como também tem aumentado mais lentamente. Por exemplo, em 1980 e 1990, o Brasil era o país em desenvolvimento com maior estoque de IED. Em 2000 e 2005, o Brasil havia caído para, respectivamente, o quinto e sexto lugares (UNCTAD, 2006, p. 113).

Para fazer este debate, o artigo começa apresentando estatísticas sobre o IED brasileiro, detalhando as questões mencionadas. Na seção seguinte, é visto que a literatura internacional conclui, com base em estudos feitos sobre outros países, que a atividade de IED é boa tanto para as firmas que fazem o IED como para a economia dos seus países de origem. Depois, o artigo resenha diversos trabalhos sobre a estratégia de IED das empresas brasileiras, mostrando como foram abordadas as questões anteriormente destacadas. Ao final, com base num trabalho recentemente realizado, busca-se reunir os diversos resultados encontrados.

É preciso alertar que existem indicações preliminares de um surto recente de crescimento do IED brasileiro. Há novos motivos para a internacionalização, como o interesse em aproveitar localizações ainda mais baratas (a China, por exemplo). Também há uma onda de novas empresas investindo no exterior. Apenas a aquisição da mineradora canadense Inco pela Companhia Vale do Rio Doce em novembro de 2006 custou US\$ 18 bilhões de dólares (cf. www.cvrd.com.br). Mas não se sabe ainda se esse é um investimento isolado ou se há uma possível tendência de aumento dos investimentos diretos brasileiros no exterior. Por essa razão, a questão não é aqui discutida.

2

A EVOLUÇÃO DO IED BRASILEIRO EM COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES DO GRUPO BRICS

A internacionalização é “[...] um processo de crescente envolvimento com operações internacionais” (WELCH; LUOSTARINEN, 1988, p. 37, apud BARRETO; ROCHA, 2003). A internacionalização se dá por meio da expansão da empresa “para fora” (exportações, investimento direto, vendas de patentes, licenças e franquias) e “para dentro” (importações, aquisição de tecnologia, franquias etc.).

A distinção entre operações “para fora” e “para dentro”, no entanto, não realiza que, nas operações unidirecionais, pode haver efeitos na direção contrária, como *spillovers* tecnológicos (aprendizado das firmas que exportam ou investem no exterior). Note-se também o crescimento de operações simultâneas, como acordos comerciais e de investimento e atividades de cooperação e formação de alianças, comuns nos campos da tecnologia, produção e comércio.

Entre os diversos tipos de operações que ampliam o grau de internacionalização de uma firma, este artigo enfoca o IED, que “é um investimento feito para adquirir um interesse duradouro em um empreendimento operando fora da economia do investidor”².

O foco no IED se justifica porque, embora a literatura técnica tenda a mostrar que ele é útil para o país de origem dos investimentos, o que é detalhado na seção 3 deste artigo, há uma concordância geral entre os trabalhos que mencionam o Brasil de que o grau de internacionalização das firmas brasileiras em geral e o valor do IED, em particular, são muito baixos (IGLESIAS; VEIGA, 2002), por exemplo.

Nesta seção, procura-se qualificar e quantificar essa opinião. Primeiramente, note-se que a internacionalização, em geral, e o IED, em particular, vêm crescendo de importância. Por exemplo, a Tabela 1 mostra que, no mundo, vem aumentando o estoque de investimentos diretos no exterior como um percentual do produto doméstico bruto. Essa tendência, entretanto, não se repetiu no Brasil na década de 1990, e a relação entre o estoque de investimentos diretos no exterior e o produto doméstico bruto está estabilizada há muito tempo.

2 Disponível em: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1>>.

A estatística usada para fazer esta afirmativa (o estoque de investimentos diretos no exterior como um percentual do produto doméstico bruto) não é muito boa, pois a dimensão continental do Brasil é uma variável interveniente relevante. Mas o que chama atenção na Tabela 1 é a diferença entre o crescimento da estatística no mundo e sua estabilidade no Brasil.

Tabela 1

Estoque de investimentos diretos no exterior como um percentual do produto doméstico bruto, para regiões e países selecionados, 1990, 2000 e 2005

	1990	2000	2005
Mundo	8,6	20,6	23,9
Países em desenvolvimento e em transição	4,3	13,4	12,8
Brasil	9,4	8,6	9,0
Federação Russa	...	7,8	15,7
Índia	0	0,4	1,2
China	1,2	2,6	2,1
Hong Kong, China	15,7	234,9	264,7
África do Sul	13,4	24,3	16,1

Fonte: UNCTAD (2006).

Esses dados são complementados pela participação de apenas três empresas brasileiras na lista das cem maiores empresas transnacionais dos países em desenvolvimento e em transição (grupos Petrobras, Vale do Rio Doce e Gerdau) (UNCTAD, 2006, p. 283). Outra firma bastante conhecida é a Embraer, que produz aviões de médio e grande portes (UNCTAD, 2006).

Observe-se também que, no mundo, a maior parte do IED tem origem em países desenvolvidos. Entretanto, o relatório anual da Unctad (2006, cap. III) mostra que os fluxos de investimentos oriundos de países em desenvolvimento e em transição têm aumentado mais rapidamente do que os advindos de empresas de países desenvolvidos. Essa informação é confirmada, por exemplo, pela crescente participação de empresas de países em desenvolvimento e em tran-

sição em fusões e aquisições internacionais. Entre 1987 e 2005, a participação de empresas oriundas desses países em fusões e aquisições cresceu de 4% para 13%, em termos de valor. Em número de negócios concluídos, a participação dos mesmos países evoluiu de 5% para 17% (UNCTAD, 2006, p. xxiii).

A Tabela 2 mostra o que aconteceu ao Brasil. O IED brasileiro cresceu muito lentamente nas décadas de 1980 e 1990, períodos em que o IED dos demais países em desenvolvimento decolava. Nos primeiros cinco anos da década atual, o IED brasileiro experimentou forte recuperação, e o crescimento médio anual praticamente iguala o da média dos países em desenvolvimento.

Tabela 2

Estoque de IED no exterior por região e países selecionados (US\$ bilhões) em 1980, 1990, 1995, 2000 e 2005, e taxas de crescimento médio anual do estoque de IED nos períodos 1980/1990, 1990/2000 e 2000/2005

	1980	1990	1995	2000	2005	Taxa cresc. anual 1980/1990	Taxa cresc. anual 1990/2000	Taxa cresc. anual 2000/2005
Mundo*	565,2	1.722,2	2.802,2	6.123,6	9.746,9	11,8	13,5	9,7
Países em desenvolvimento e em transição*	71,6	139,6	294,7	748,9	1.067,3	6,9	18,3	7,3
Brasil	38,5	41,0	44,5	51,9	71,6	0,6	2,4	6,6
Federação Russa	-----	-----	2,4	20,1	120,4	-----	-----	43,0
Índia	0,1	0,1	0,5	1,9	9,6	2,5	34,2	38,3
China	-----	4,5	17,8	27,8	46,3	-----	20,0	10,7
Hong Kong, China	0,1	11,9	78,8	388,4	470,5	55,1	41,7	3,9
África do Sul	5,5	15,0	23,3	32,3	38,5	10,5	8,0	3,6
Brics	44,3	72,5	167,3	522,4	756,8	5,0	21,8	7,7

Fonte: UNCTAD (2006).

* Como o número de países que informam estatísticas de IED cresce no período, somente países para os quais existem dados para os quatro anos foram considerados nas estatísticas para o "Mundo" e "Países em desenvolvimento e em transição". Países que são ou foram socialistas (países em transição) também não foram considerados nos totais.

A resultante desse processo pode ser observada na Tabela 3. O Brasil perdeu posição entre os países que mais realizam IED e, em particular, entre os Brics.

Tabela 3

Participação percentual do estoque de IED do Brasil em regiões selecionadas, 1980, 1990, 1995, 2000 e 2005

	1980	1990	1995	2000	2005
Brasil/mundo* (%)	6,8	2,4	1,6	0,8	0,7
Brasil/países em desenvolvimento e em transição*	53,8	29,4	15,1	6,9	6,7
Brasil/Brics	87,0	56,6	26,6	9,9	9,5

Fonte: UNCTAD (2006).

* Como o número de países que informam estatísticas de IED cresce no período, somente países para os quais existem dados para os quatro anos foram considerados nas estatísticas para o "Mundo" e "Países em desenvolvimento e em transição". Países que são ou foram socialistas (os chamados países em transição) também não foram considerados nos totais.

Assim, chega-se ao *primeiro objetivo deste artigo*, mostrar que não apenas o grau de internacionalização das empresas brasileiras é muito baixo, como é relativamente declinante em relação a países com características de desenvolvimento semelhantes ao nosso.

Tendo examinado comparativamente a evolução do IED brasileiro, passa-se a mostrar características da sua composição setorial. Para isso, a Tabela 4 mostra dados do Banco Central do Brasil. Note-se, inicialmente, que os valores dos totais são distintos dos valores da Unctad (Tabela 2). Embora menores, eles apresentam uma curva de crescimento mais acentuada. Existe então a possibilidade de que o quadro atual de baixa internacionalização venha a ser revertido em período relativamente curto.

A Tabela 4 mostra que cerca de 50% do IED é feito pelo setor financeiro. Um pouco mais que 35% são serviços prestados às empresas. Esses serviços

são, em geral, de apoio ao comércio, como redes de revenda e assistência técnica, redes de distribuição, escritórios de representações e vendas etc., mas também incluem a formação de *holdings* no exterior. O crescimento da participação desses serviços está associado ao crescimento das exportações de bens diferenciados, que requerem esse tipo de apoio. É o chamado investimento direto em comercialização e distribuição.

Tabela 4

Capitais brasileiros no exterior (CBE): investimentos diretos, com participação no capital da subsidiária superior a 10%

	2001	2002	2003	2004	2005	Taxa de crescimento médio anual
Total (bilhões de dólares)	42,6	43,4	44,8	54,0	65,4	11,3
DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL:						
Agricultura	0,3	0,1	0,1	0,5	0,1	-12,8
Extração mineral	3,7	0,2	0,4	1,5	5,1	21,1
Indústrias tradicionais	1,8	1,1	0,7	0,6	1,0	-3,8
Químicos, celulose e papel	1,9	1,9	0,9	0,5	0,5	-21,4
Metalúrgica e produtos de metal	0,3	0,3	0,4	0,9	0,7	40,6
Máquinas e eletroeletrônicos	0,6	0,5	0,5	0,3	0,4	0,5
Equipamentos de transporte	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	-16,8
Indústria de transformação	5,1	4,0	2,7	2,3	2,8	8,5
Construção civil	2,9	3,5	1,6	1,0	0,9	-17,5
Comércio	4,2	4,3	4,3	4,3	4,5	13,3
Atividades financeiras, de seguro e previdência	48,7	54,4	49,9	51,9	49,2	11,6
Atividades de informática, pesquisa e desenvolvimento e educação	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	-18,9
Serviços prestados principalmente às empresas	33,6	32,1	39,8	37,0	36,1	13,4
Outras atividades	1,4	1,4	1,1	1,4	1,3	9,7

Fonte: Banco Central do Brasil, 2007.

Também se nota como é pequena a participação dos investimentos em operações de maior valor agregado, como as industriais e a construção civil. Além disso, esse tipo de investimento vem crescendo mais lentamente do que os investimentos totais.

O IED dos setores industriais, para a produção no exterior, também tem baixa participação nos dados do Banco Central. Altmann (apud VIEIRA; ZILBOVICIUS, 2005) encontrou apenas dezenove firmas industriais brasileiras produzindo no exterior. Mas, entre aquelas que produzem no exterior, encontram-se várias de porte industrial bastante significativo. A Tabela 5 mostra o resultado do levantamento feito por Fleury e Fleury (2005). Segundo os autores, “a maioria das fábricas estrangeiras foram aquisições (80%), um pequeno percentual foram novas fábricas (3%) e as *joint ventures* representaram as restantes 17%” (FLEURY; FLEURY, 2005, p. 11).

Os dados apresentados nesta seção devem gerar preocupação na discussão de política industrial. É uma questão complexa que precisa ser debatida. Para isso, a terceira seção apresenta uma resenha das respostas que diversos trabalhos deram sobre o mesmo assunto.

Tabela 5

Evolução do número de novas firmas que investiram no exterior e número de fábricas no exterior de todas as firmas que investiram

Ano	Antes de 1992	1992-1994	1995-1997	1998-2000	2001-2003	2004	Total
Firmas industriais brasileiras que têm fábricas no exterior	3	3	6	2	5	1	20
Número total de fábricas no exterior	5	9	12	25	26	12	89

Fonte: Fleury e Fleury (2005, p. 11).

3

POR QUE A INTERNACIONALIZAÇÃO PODE SER BOA PARA AS FIRMAS E OS PAÍSES?

Nesta seção, seguindo Navaretti e Falzoni (2004), é feito um breve levantamento desta literatura, mostrando que seus resultados são, em geral, positivos. Os autores informam que as principais discussões acerca do efeito do IED sobre suas economias abrangem os seguintes tópicos, que são abordados a seguir: efeitos sobre o produto e o emprego, sobre a composição do emprego e o salário relativo, sobre o aprimoramento tecnológico das firmas nacionais e sobre a produtividade destas.

Note-se que os autores separam os investimentos diretos no exterior em horizontais e verticais.

O investimento é horizontal (IED-H) quando duplica um conjunto de suas atividades no país-sede. O investimento horizontal leva a firma a diminuir ou perder a chance de aumentar suas economias de escala no nível da atividade que está sendo internacionalizada, por exemplo, no nível da fábrica. Mas o custo de alcançar os consumidores do país de chegada é menor (transportes, barreiras ao comércio e outras vantagens da proximidade, como melhor preparação do produto em relação às demandas locais, respostas mais rápidas a mudanças nas preferências dos consumidores etc.). O investimento horizontal, portanto, aumenta a vantagem estratégica, dá melhor acesso ao mercado e diminui as economias de escala no nível da planta. O investimento é vertical (IED-V) quando uma função da firma é deslocada para outro país. Há uma quebra da cadeia produtiva interna, que leva a maiores custos de integração das atividades, incluindo os custos de comércio, as tarifas de importação e a gestão do processo produtivo, particularmente os custos de sincronização. A principal vantagem costuma ser o menor custo dos fatores importados (NAVARETTI; VENABLES, 2004).

■ 3.1 Efeitos sobre o produto e o emprego

Os efeitos do IED sobre o produto e o emprego constituem a principal questão em discussão. Em síntese, há o receio de que as inversões no exterior diminuam a atividade econômica no país de saída.

Em termos de efeitos do IED sobre o produto, os estudos se concentram em responder à questão de se a produção no exterior complementa ou substitui as exportações a partir do país de origem.

Para o IED-V, em um prazo muito curto, o investimento de uma firma em outro país diminui o emprego e o produto no país de saída. Mas, considerando um horizonte de tempo mais amplo, os resultados se invertem, e o efeito desse investimento, em um prazo maior, é o aumento da competitividade da firma, o que pode levar a um aumento ou à manutenção do produto e emprego gerados. Os estudos econométricos citados por Navaretti e Falzoni (2004) concluem por uma relação de complementaridade, isto é, as exportações do país de origem aumentam quando a firma faz IED-V.

De forma análoga, para o IED-H, as exportações do país de origem diminuem quando há o novo investimento (supondo uma nova fábrica), mas podem aumentar as exportações de insumos e produtos complementares. Estudos citados por Navaretti e Falzoni (2004) também concluem pela complementaridade, embora em alguns casos tenha sido encontrada uma relação de substituição.

No caso do emprego, o resultado mais interessante é o relativo a novos investimentos, do estudo de Navaretti e Castellani (2003). Este resultado é resenhado por (NAVARETTI; FALZONI, 2004, p. 226):

[...] mesmo que o emprego diminua numa firma com novos investimentos no exterior, essa diminuição não é maior, e às vezes é até menor, do que se isso tivesse ocorrido em empresa que não tivesse investido no exterior.

Alem e Cavalcanti (2005) também informam que existem evidências de uma maior estabilidade nas exportações feitas por empresas internacionalizadas: embora as exportações tanto dos Estados Unidos como da Suécia tenham perdido participação no mercado internacional, suas firmas internacionalizadas conseguiram manter suas posições.

■ 3.2 Efeitos sobre a composição do emprego e o salário relativo

Nesse caso, os estudos econométricos chegam a resultados que são compatíveis com a observação casual, de que as atividades na sede da firma (pesquisa e desenvolvimento (P&D), *marketing*, finanças etc.) são mais intensivas em competências e habilidades do que as atividades na produção. Os efeitos sobre a composição das habilidades da força de trabalho tendem a ser positivos e são maiores nos casos de IED-V em países de custo mais baixo.

■ 3.3 Efeitos sobre o aprimoramento tecnológico das firmas nacionais

A incorporação de novas tecnologias é um potencial benefício do IED. Essa oportunidade é especialmente interessante para as empresas dos P&D, dado que estas são relativamente menos intensivas em tecnologia.

Assim, nota-se que a transferência de tecnologia para um país em desenvolvimento por meio do IED de uma firma desse país depende de três etapas:

- Disponibilidade de oferta de tecnologia no país receptor dos investimentos diretos.
- Absorção da tecnologia pelas empresas do P&D que fazem IED no país receptor.
- Difusão da tecnologia absorvida no P&D de origem para outras firmas (fornecedores, por exemplo).

Esses três mecanismos são discutidos a seguir.

Um primeiro tipo de estudo é sobre a atratividade de localizações mais intensivas em tecnologia para atrair o IED de firmas situadas em países onde não existe essa disponibilidade. Por exemplo, muitas empresas investem perto de *clusters* científicos de outros países, na expectativa de absorver parte dos fluxos tecnológicos locais, estratégia denominada *window on research*. Existem estudos econométricos com resultados favoráveis indicando que a atividade de pesquisa tecnológica pode ser uma atratora de investimentos relevante: “Com base em análises do investimento japonês nos Estados Unidos e dos investimentos desse país e do Japão na União Européia, respectivamente, Kogut e Chang (1991) e Neven e Siotis (1995) informam que a intensidade em P&D (no nível setorial) no país de chegada tem um impacto positivo no IED” (EKHOLM; MIDELFART, 2004, p. 149).

A segunda questão diz respeito à efetiva absorção de tecnologia pelas firmas que fazem IED. Embora os resultados de estudos de caso sejam até contundentes, as evidências de pesquisas com dados mais abrangentes não são tão claras. Nesse tópico, os trabalhos econométricos procuram “[...] avaliar o impacto dos *spillovers* de P&D estrangeira canalizados por meio do IED” (NAVARETTI; FALZONI, 2004). A idéia básica é a de que os *spillovers* são proporcionais ao montante investido no país de chegada do investimento direto e

ao estoque de P&D feito neste país. Mas os resultados dos estudos citados por Navaretti e Falzoni (2004) são contraditórios, um encontra e o outro não encontra evidências de aumento da produtividade para firmas que investem em países com maior concentração de atividade de pesquisa e desenvolvimento.

■ 3.4 Efeitos sobre a produtividade

A mensuração dos efeitos do IED sobre a produtividade das firmas é um trabalho complexo, porque requer a separação de outros efeitos que ocorrem simultaneamente. Um primeiro aspecto é o fato de que as firmas se auto-selecionam no investimento direto, isto é, o IED é feito por firmas que, em um período anterior, tiveram sua produtividade aumentada mais do que a das firmas que não tomaram a mesma decisão (GREENAWAY; KNELLER, 2005). A questão em pauta, portanto, é a seguinte: depois de realizar o IED, a produtividade das firmas continua crescendo mais rapidamente do que a produtividade das firmas que não fizeram o IED? Se a resposta for sim, está havendo um efeito de aprendizado, isto é, a localização no exterior está beneficiando a firma. O resultado apresentado por Navaretti e Falzoni (2004, p. 237) é positivo, mas os autores recomendam cautela, porque trata-se do primeiro estudo desse tipo, feito para um só país (Itália).

■ 3.5 Conclusão: impacto do IED sobre o país de saída e suas firmas

A resenha de Navaretti e Falzoni (2004, p. 239) e os demais trabalhos consultados indicam que o impacto do IED sobre as firmas nacionais é muito mais para o positivo do que para o negativo: “Os investimentos estrangeiros combinados terão mais chances de se fortalecer do que de esgotar-se em atividades domiciliares”.

Se o IED é um objetivo desejado tanto para as firmas como para o país, por que é baixo o grau desse investimento das firmas brasileiras? A próxima seção apresenta algumas respostas.

4

RESPOSTAS DE ESTUDOS SELECIONADOS

Houve diversos trabalhos sobre o IED de empresas brasileiras realizados nos anos 1970, 1980 e 1990. Villela (1983) e Guimarães (1986) estão entre os mais antigos. Guimarães (1986), entre outros aspectos, mostra que os bancos brasileiros se internacionalizaram antes das firmas industriais, ao contrário do verificado em outros países. Nessa época, três firmas detinham 66% do IED brasileiro e 21 empresas eram responsáveis por 90% de todo IED. Trabalhos posteriores, por sua vez, observam que “[...] a estabilização ou o processo de integração regional (Mercosul) tiveram impactos muito fortes no processo de investimento no exterior” (IGLESIAS; VEIGA, 2002, p. 66). Mas optou-se por centrar a consulta apenas em estudos mais recentes, que melhor revelam as questões atuais.

Rocha (2003, p. 14-15), em uma síntese dos estudos feitos pelo grupo de pesquisa que coordena na Coppead/UFRJ, condensou as razões para o fraco valor do IED das empresas brasileiras em quatro fatores:

- *Fator geográfico e lingüístico*: embora as fronteiras do Brasil sejam muito extensas, elas são, em sua maioria, “[...] demarcadas por intransponíveis obstáculos naturais”, o que contribui para a baixa integração entre os países da região. A autora também observa que o Brasil está distante dos principais eixos de comércio e que a língua portuguesa é relativamente pouco falada no mundo.
- *Fatores ambientais (macroeconômicos)*: as empresas brasileiras são fortemente sensíveis a estímulos macroeconômicos, como mostra o rápido crescimento do número de exportadores, na primeira metade da década de 1970, e do número de empresas internacionalizadas, na primeira metade da década de 1990 (este último atribuído à abertura comercial). Mas o posterior ciclo de crescimento do mercado interno e, depois, a desvalorização cambial atuaram no sentido contrário.
- *Fator motivacional (microeconômico)*: a atratividade do mercado interno.
- *Fator cultural*: a percepção de grande distância cultural em relação a outros países por parte de executivos e empresários. Nas áreas de grande imigração (sul do país), essa percepção é mais fraca, como mostra a maior frequência relativa de atividades de exportação de empresas menores. Entre os países estrangeiros, a maior proximidade é com a Argentina. Em outro trabalho – Barreto e Rocha (2003), discutido a seguir –, foram examinadas

dez empresas que fizeram 34 investimentos no exterior. Entre estes, 23 foram feitos em culturas latinas, oito em culturas anglo-germânicas e apenas três em outras culturas.

Barreto e Rocha (2003) examinam dez casos de internacionalização de empresas de capital brasileiro, que fizeram um total de 34 operações de IED no exterior. Entre estas, 22 eram subsidiárias integrais, sete eram *joint ventures* nas quais a empresa brasileira era acionista majoritária e cinco eram *joint ventures* em que a empresa brasileira era minoritária. As empresas eram líderes em seus respectivos setores (vendas, qualidade e inovação) e comprometidas com o processo de IED. Nove das dez empresas são industriais, e nove das dez firmas produzem no exterior.

Embora as empresas tivessem motivações múltiplas para o IED, Barreto e Rocha (2003) fizeram um esforço de análise para encontrar o motivo principal e chegaram à seguinte classificação:

- *Crescimento*: quatro empresas investiram no exterior, principalmente para superar as limitações de crescimento nos seus respectivos mercados domésticos.
- *Consolidação*: para três outras empresas, o motivo mais relevante foi “[...] consolidar uma estrutura de atendimento mais adequada às necessidades dos seus clientes” (BARRETO; ROCHA, 2003, p. 42-43). Esse atendimento permite acompanhar de perto os movimentos e as variações nos desejos dos clientes.
- *Sobrevivência*: em dois casos, os clientes eram empresas globais, as quais se sentiram obrigadas a segui-los e estar presente nos diferentes mercados em que eles atuam: “Enquanto as montadoras partiam para a adoção de plataformas globais, os fornecedores passaram a ter a obrigação de atendê-las em grande número de mercados” (BARRETO; ROCHA, 2003, p. 48). A dependência também se estende ao nível tecnológico. Para atender seus clientes no Brasil, os fornecedores precisaram ter acesso a tecnologias mais avançadas, que foram conseguidas por meio de *joint ventures* com empresas estrangeiras detentoras das licenças.
- *Oportunidade*: os autores observaram que uma empresa seguia uma estratégia de aproveitamento de oportunidades, na qual “[...] o importante é cultivar os relacionamentos e estar atento para as possibilidades de negócios” (BARRETO; ROCHA, 2003, p. 45). Essa estratégia transformou a empresa em um grande conglomerado muito diversificado, e o IED também foi o resultado do aproveitamento de oportunidades de negócio.

- *Intenção estratégica*: observando o acirramento da concorrência no Brasil, com a entrada de competidores estrangeiros, uma firma desenhou uma estratégia de resposta, cujo principal componente foi o investimento direto no exterior. “Seu processo de internacionalização não era resultado de maior comprometimento através de aprendizado, eventos fortuitos ou acaso, mas uma ação intencional em que os decisores sabiam exatamente o que queriam para sua empresa [...]” (BARRETO; ROCHA, 2003, p. 49).

Cyrino e Oliveira Junior (2003) conduziram extensa pesquisa sobre a internacionalização dos mil maiores grupos econômicos de capital brasileiro. Eles receberam 109 questionários e o principal resultado foi o seguinte:

As principais barreiras para a internacionalização vêm do ambiente competitivo do Brasil (com uma alta taxa de imposto, correspondente a 77.1% e com uma falta de financiamento de 74.5%), seguida pelas barreiras internas/organizacionais (especialmente devido ao tamanho do mercado do país, que enquanto os objetivos são preenchidos, são de 49.5%) e também devido barreiras impostas por países estrangeiros (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR, 2003, p. 1).

Entre as barreiras internas/organizacionais, predominam fatores ligados ao mercado: nesse quesito, as duas principais barreiras são:

O tamanho do mercado nacional, enquanto satisfizer os objetivos da companhia (sendo isto mais forte para companhias menores) [...] [e] [...] Escalas insuficientes para uma equidade na competição com os investidores internacionais (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR, 2003, p. 8).

Os autores também chegaram a outros resultados interessantes. De um lado, 29 grupos (27% da amostra) não eram internacionalizados, e 18% não tinham essa intenção em um futuro de cinco anos. De outro lado, 25% (47% no futuro) se internacionalizaram por meio de alianças estratégicas (investimentos diretos no exterior em parceria com firma estrangeira), e 10,7% (17,1% no futuro de cinco anos) têm subsidiárias próprias ou unidades de produção.

Os dados de Cyrino e Oliveira Junior (2003) mostravam que o nível de internacionalização era bastante baixo em 2001 e também indicavam uma grande predisposição dos grupos brasileiros para a internacionalização por meio do IED nos cinco anos seguintes, o que se confirmou, como visto na primeira seção deste trabalho.

Também é útil observar os motivos para a internacionalização dos grandes grupos. O mais citado foi a busca por economias de escala, que varia segundo o tamanho da firma e indica a saturação do mercado interno.

O segundo motivo mais citado foi “Desenvolvimento de competências para a operação em mercados internacionais (quanto menores são as companhias, maiores competências precisam)” (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR, 2003, p. 6). Esse motivo enfatiza o interesse das firmas em aprender, o que também aparece na alternativa de internacionalização mais comum, a formação de alianças estratégicas com firmas de outros países e nas duas prioridades para o ambiente interno/organizacional: “Desenvolver uma estratégia formal para a internacionalização [...] [e] Programas para desenvolver o potencial da administração internacional e na comercialização” (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR, 2003, p. 12). Mas esse aprendizado é na área de gestão, não de inovação, como mostra a menor prioridade conferida a fatores como gastos em P&D e adoção de tecnologias avançadas.

Por último, deve-se notar que as empresas internacionalizadas reportam diversos tipos de ganhos advindos com essa estratégia. Essa satisfação também é visível nas já comentadas projeções de ampliação do índice de internacionalização no futuro.

Outro trabalho bastante conhecido é o de Iglesias e Veiga (2002). O trabalho de campo realizado por esses autores mostra que a principal motivação para o investimento direto por firmas industriais de capital brasileiro é a sua sinergia com as exportações. Na maioria das vezes, o investimento direto apóia as exportações e vendas no exterior de produtos diferenciados, criando logística de distribuição que facilita a operação *just-in-time*, aproximando a firma dos clientes e permitindo a realização de operações de manutenção, serviços pós-venda etc. Nesse sentido, o investimento direto é uma atividade necessária para a firma. Assim, o trabalho de Iglesias e Veiga (2002) enfoca o IED para comercialização e distribuição.

Iglesias e Veiga (2002) discutem por que é baixo o nível de IED de apoio às exportações das firmas brasileiras no exterior, avaliam as empresas investidoras e suas demandas, e fazem propostas de política econômica. Quanto à primeira questão, os autores examinam e aceitam três hipóteses: o ambiente

macroeconômico no Brasil não é favorável ao investimento em geral (condições desfavoráveis do mercado de capitais), a estrutura das exportações (intensivas em *commodities*) não demanda o investimento direto no exterior de apoio e a baixa participação das exportações nas vendas das empresas nacionais também não estimula as firmas a fazerem esse investimento direto complementar.

Os autores ressaltam o papel da estrutura das exportações, intensiva em *commodities*. Em síntese, os produtos exportados são bens homogêneos e não necessitam de apoio do produtor nos mercados de chegada. Os produtos diferenciados são exportados principalmente por subsidiárias de empresas multinacionais, cuja logística externa faz com que os investimentos no exterior não sejam necessários.

A relevância da baixa participação das exportações nas vendas para o IED é visível em um resultado de pesquisa realizada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em 1995 e citada por Iglesias e Veiga (2002, p. 72): “[...] as empresas com coeficiente exportação/faturamento baixo (< 10%) tinham uma proporção pequena (21%) das subsidiárias no exterior”. Outro aspecto interessante detectado na mesma pesquisa foi a associação entre o objetivo do investimento e a alternativa de internacionalização. Investimentos em novas unidades produtivas foram feitos por meio da aquisição de empresas preexistentes. Investimentos em unidades de apoio foram realizados por meio da abertura de novas instalações (*greenfield investment*).

Três estudos realizados na década de 1990 (DIAS, 1994; BRASIL et al., 1996; BNDES, 1995) e resenhados por Iglesias e Veiga (2002) são coincidentes no principal motivo encontrado para o IED: as empresas brasileiras investiram no exterior principalmente para ficarem mais próximas dos seus clientes.

Por fim, Iglesias e Veiga (2002, p. 343) concluem que 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.

Gouvêa e Santos (2004) destacam que o investimento direto é uma dimensão da exportação de tecnologia. A sua amostra de 29 firmas, industriais ou não, selecionadas em jornais e revistas, indica que as empresas “apresentam grau de diversificação e sofisticação tecnológica crescente, exportada na forma de investimentos diretos” (GOUVÊA; SANTOS, 2004, p. 80). Eles também abordam os motivos para a internacionalização das empresas brasileiras e, em interseção parcial com outros autores, indicam a importância da proximidade cultural, de acordos diplomáticos, desenvolvimento tecnológico próprio, barreiras tarifárias e não-tarifárias, necessidade de sobrevivência das empresas e esgotamento do mercado interno.

Seguindo preocupações semelhantes, os dois trabalhos de Arbix et al. (2004; 2005) procuram explorar 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 a importância desses processos sobre as exportações das mesmas firmas.

O primeiro dos dois trabalhos (ARBIX et al., 2004, p. 2) avalia especificamente o impacto da internacionalização de firmas brasileiras sobre o seu desempenho exportador:

Uma vez que boa parte do comércio internacional se dá intrafirmas, a internacionalização de empresas e sua relação com as exportações surgem como um aspecto a ser investigado. Parece haver evidências de que o desempenho exportador pode ser influenciado positivamente quando a firma estabelece uma subsidiária no exterior.

O ano de referência do seu estudo é 2000.

Os autores partem de uma taxonomia que classifica as empresas industriais operando no Brasil em sete categorias distintas, segundo sua inserção no processo de internacionalização da economia brasileira. A categoria relevante para este trabalho é a que junta firmas de capital brasileiro, que usam subsidiárias no exterior como principal fonte de informação para a inovação tecnológica a firmas de capital misto nas quais a principal fonte de informação para a inovação tecnológica é uma empresa do mesmo grupo, no Brasil ou no exterior. Elas são aproximadamente 245 firmas (o número exato não é informado).

É importante notar que as firmas de capital brasileiro e misto que usam outra firma do mesmo grupo, localizada no exterior, como fonte de informa-

ção tecnológica são casos de *spillovers* tecnológicos, isto é, o fluxo tecnológico detectado é no sentido do exterior para o Brasil.

Essas firmas têm diversas características interessantes: embora representando apenas cerca de 0,35% das firmas industriais, elas são responsáveis por cerca de 3% do faturamento da indústria, 5,8% do valor das exportações e 2,89% do valor das importações. A escolaridade média, a remuneração média e o tempo médio no emprego das pessoas empregadas nessas firmas são maiores do que as das demais firmas brasileiras e menores do que as das de capital estrangeiro operando no país. O percentual de gasto com treinamento nas firmas internacionalizadas também é maior.

Em um modelo econométrico, eles mostram que a probabilidade de a firma exportar aumenta se ela é inovadora e tem economias de escala. Esses resultados

[...] demonstram que, apesar do Brasil ser reconhecidamente competitivo nos bens intensivos em mão-de-obra e recursos naturais, inovação tecnológica e rendimentos crescentes de escala determinam também a inserção internacional da indústria brasileira (ARBIX et al., 2004, p. 17).

Em outro modelo, os mesmos autores mostram que a probabilidade de a firma exportar também aumenta se ela é internacionalizada com base na inovação tecnológica. Assim, o trabalho revela a existência de fortes vínculos entre inovação, internacionalização e exportação. Com base nestes e em outros resultados, os autores defendem o apoio da política do governo à inovação e à internacionalização das firmas brasileiras.

O trabalho de 2005, também com dados para 2000, detalha e aprofunda os resultados obtidos no trabalho anterior. Dessa vez, os autores usam a base de dados do Banco Central, que registra os investimentos diretos no exterior. Esses registros são remessas a título de investimento direto, para os anos 2001/2003. Não se sabe o ano em que a firma começou o investimento direto no exterior. Procurando na amostra da pesquisa de inovação as firmas que estão na base de dados do Banco Central, os autores encontraram 297 firmas industriais de capital brasileiro investindo no exterior.

A nova taxonomia separa as firmas em três classes: firmas nacionais que não investem no exterior, empresas transnacionais que atuam na indústria brasileira e a categoria relevante para este trabalho, firmas de capital nacional que investem no exterior.

As firmas nacionais com IED são bem maiores (em média, 1.510×54 pessoas ocupadas) e mais produtivas do que as firmas nacionais que não fazem IED. Elas exportam mais, pagam salários médios quase três vezes maiores para trabalhadores com maior escolaridade e que permanecem em média no emprego por mais tempo.

Essas últimas características colocam dúvidas na possibilidade de que as firmas brasileiras internacionalizadas estejam criando empregos no exterior à custa do emprego no Brasil. Ao contrário, a maior qualidade do emprego nessas firmas parece indicar uma complementaridade, isto é, ao crescer para o exterior, a firma cria novos empregos fora do Brasil e no Brasil também, além de melhorar os empregos já existentes.

Nessa dinâmica, a inovação tecnológica parece ter um papel central, pois as firmas com IED inovam bem mais do que aquelas de capital brasileiro sem IED. Na medida em que as firmas que inovam tendem a crescer mais rápido e como existe um *feedback* da internacionalização sobre a inovação, isto é, a firma internacionalizada inova mais, o IED contribui para a criação de empregos.

Associando a exportação à inovação e à internacionalização, os autores formulam duas hipóteses relacionadas:

A inovação tecnológica acumula ativos específicos no interior da firma que determina sua internacionalização e a internacionalização de firmas com maior conteúdo tecnológico determina seu desempenho exportador (ARBIX et al., 2005, p. 183).

Para testar essas possibilidades, o trabalho recorre a dois conjuntos de modelos econométricos.

No primeiro, a variável dependente é a *dummy* firma investiu/firma não investiu no exterior, e, entre as variáveis explicativas, a mais importante para os objetivos do trabalho é a inovação tecnológica de produto novo para o mercado. Assim, os autores procuraram mostrar que a inovação é um dos elementos determinantes do IED de firmas nacionais. O resultado indica que, além das vantagens tradicionais, a inovação tecnológica influencia a internacionalização, dado que variáveis *dummy* por indústria têm o papel de captar efeitos resultantes da dotação de fatores e seu uso pelas indústrias.

No segundo conjunto de modelos, a variável dependente é a “obtenção de preço prêmio nas exportações”, isto é, se a firma marca um preço superior ao dos seus concorrentes, indicando o seu sucesso na diferenciação do produto. A principal variável independente é a *dummy* firma investiu/firma não investiu no exterior.

Houve dois resultados complementares: no modelo econométrico que considerou todas as exportações brasileiras, o fato de a firma nacional ter investido no exterior não foi significativo para aumentar sua chance de exportar com preço prêmio. Mas o contrário ocorreu no modelo econométrico que considerou apenas os mercados mais exigentes dos Estados Unidos e da Europa.

Assim, considerando-se apenas Estados Unidos e Europa, as firmas brasileiras com IED têm chance significativamente maior de exportar com preço prêmio do que as demais firmas brasileiras. Mas, considerando o conjunto dos mercados mundiais, não há uma diferença significativa entre os dois grupos de firmas. Os autores atribuem essa diferença ao maior grau de exigência dos dois primeiros mercados, em relação às médias do conjunto de todos os mercados. Clientes exigentes pressionam as firmas a aprimorarem seus produtos, e os que conseguem marcam preços superiores.

Prochnik et al. (2007) continuam esses trabalhos, agora usando tanto os dados da pesquisa de inovação de 1998/2000 como os da pesquisa de 2001/2003. A cada uma dessas bases, foram agregados outros dados do IBGE (pesquisa industrial anual), dados do Banco Central (inversões no exterior de firmas brasileiras), Ministério do Trabalho (dados de emprego) e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (exportações e importações).

Eles discutem o grau de internacionalização das empresas industriais de capital brasileiro com base em uma taxonomia de três classes: empresas industriais de capital brasileiro que realizam investimento direto no exterior (IED) – doravante “firmas INV” –, empresas semelhantes que apenas exportam – doravante “firmas EXP” – e empresas que não exportam nem investem no exterior, isto é, só vendem para o mercado doméstico – “firmas DOM”. O trabalho avalia a associação dessa taxonomia com variáveis microeconômicas e examina a evolução das firmas INV nos primeiros anos desta década.

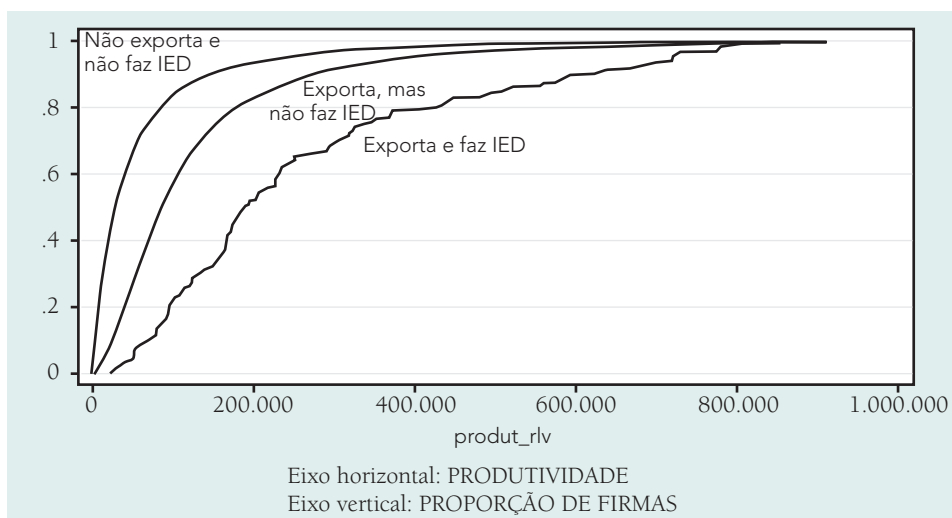
Inicialmente, usando o teste estatístico de Kolmogorov-Smirnov, verifica-se que as firmas INV têm produtividade significativamente maior do que as firmas EXP. Estas últimas, por sua vez, têm produtividade significativamente maior do que as firmas DOM. O Gráfico 1 revela essa diferença entre os três tipos de firma.

Também é visto que, no Brasil, os diferenciais de produtividade entre as três categorias de empresas são bem maiores do que nos Estados Unidos. Esse é um problema conhecido na literatura latino-americana como heterogeneidade estrutural, pouco discutido recentemente. Uma exceção é Cimoli (2005).

Os resultados das aplicações do mesmo teste a outras variáveis dão resultados semelhantes, isto é, encontra-se disparidade significativa entre as três classes de firma. As variáveis testadas são: número de pessoas ocupadas, tempo de estudo médio do pessoal ocupado, tempo médio de emprego, renda média do pessoal ocupado, gastos em pesquisa e desenvolvimento sobre receita líquida de vendas, gasto total em inovação, número de mestres e doutores em P&D e porcentagem de pessoal ocupado em P&D. Dadas essas diferenças entre os três grupos de firmas, o trabalho procura explorar melhor as características da heterogeneidade estrutural existente na indústria brasileira.

Gráfico 1

Distribuição acumulada da produtividade das firmas DOM, EXP e INV – 2003



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Anual de 2003 e Pesquisa da Inovação Tecnológica de 2001/2003 e Banco Central (2004).

As principais estatísticas descritivas são apresentadas nas tabelas 6 e 7. Para entender os resultados, é necessário observar como diferiram as condições macroeconômicas em 2000 e 2003. Embora as taxas de câmbio real tenham sido parecidas em 2000 e 2003, as taxas de crescimento foram bem diferentes. Enquanto em 2000 o PIB cresceu 4,4% e a indústria 4,8% (o maior crescimento desde 1993/1994), em 2003 o PIB cresceu 0,5% e a indústria 0,1%.

Tabela 6

Média e desvio padrão das variáveis incluídas nos modelos econométricos

		2000			2003		
		(1) Firmas DOM	(2) Firmas EXP	(3) Firmas INV	(1) Firmas DOM	(2) Firmas EXP	(3) Firmas INV
Número de empresas							
Produtividade							
Pessoal ocupado	Média	40,9	351,3	1.946,1	33,4	204,6	2.184,5
Receita média	Média	2,3	31,8	613,4	2,1	28,0	1.037,5
Idade da firma	Média	32,0	32,1	33,2	13,7	23,7	34,7
Tempo médio de emprego	Média	34,7	43,2	67,8	35,6	45,2	69,6
Tempo médio de estudo	Média	7,0	7,5	9,1	7,6	8,1	9,6
Pessoal ocupado P&D	Média	0,3	3,5	46,1	0,1	1,3	44,1
Núm de mestres e doutores	Média	0,009	0,100	5,200	0,0070	0,0800	4,1000
% pessoal ocupado em P&D	Média	0,007	0,010	0,020	0,003	0,006	0,020

Fontes: Pintec (2003), Banco Central (2004) e Rais (2003).

Tabela 7

Percentuais de firmas inovadoras e de firmas que têm pelo menos um mestre ou doutor em P&D, por tipo de inovação e categoria de internacionalização

	2000				2003			
	(1) Firmas DOM	(2) Firmas EXP	(3) Firmas INV	Total	(1) Firmas DOM	(2) Firmas EXP	(3) Firmas INV	Total
Tem pelo menos um mestre/doutor em P&D	1,17	7,69	34,03	1,53	0,89	4,97	37,3	1,39
Inovação de produto para a firma	12,51	28,24	20,42	13,18	17,1	23,8	40,2	17,8
Inovação de produto para o mercado	2,78	14,61	39,27	3,37	1,9	6,7	35,9	2,4
Inovação de processo para a firma	21,49	40,82	34,03	22,32	24,7	34,7	46,5	25,8
Inovação de processo para o mercado	1,76	9,96	36,13	2,19	0,7	2,8	27,2	1,0

Fontes: IBGE (2005) e Banco Central (2004).

Em particular, nota-se o declínio relativo e absoluto do tamanho das firmas DOM e EXP (pessoal ocupado e receita média), ante o aumento do tamanho das firmas INV, com aumento da heterogeneidade.

As diferenças entre as atividades inovativas em 2000 e 2003 também refletem em parte esses fatos. Em 2003, foram privilegiados projetos de P&D menores, resultando num aumento do percentual de firmas que fez inovações de produto e processo para a firma, e numa diminuição do percentual que fez inovações de produto e processo para o mercado. O número de mestres e doutores empregados em P&D também diminuiu.

O número total de pessoas em P&D e o de mestres e doutores empregados em P&D também diminuíram em 2003, em parte uma consequência do menor crescimento econômico naquele ano. Mas essa diminuição também está associada a uma mudança no padrão de emprego, porque o declínio do número de pessoas em tempo parcial (de 32,9 para 19,4 mil) foi bem maior do que o aumento do número de pessoas em tempo integral (31,4 para 32,6 mil).

Mais importante para essa análise é o fato de que nas variáveis “% de empregados em P&D” e “dummy mestres/doutores” as firmas que relativamente menos perderam foram as INV, e as que mais perderam foram as DOM. Portanto, parece ter aumentado a heterogeneidade intra-setorial da firma no início da década, com ganho relativo para as firmas INV.

Em síntese, as firmas brasileiras que investem no exterior são muito maiores, mais produtivas e mais experientes. Elas se apóiam em uma estratégia tecnológica de produto, com investimentos significativos em pesquisa e desenvolvimento. Sua política de recursos humanos busca pessoas mais qualificadas, que permanecem mais tempo no emprego. No modelo econométrico, a variável “% pessoal ocupado em P&D”, que está na interseção das duas estratégias mencionadas, foi a que alcançou o maior poder explicativo no modelo de 2003.

Em comparação, as firmas menos produtivas são pequenas e mais novas. Sua estratégia tecnológica é predominantemente a de introdução de novas máquinas. Elas fazem gastos baixos e descontínuos em pesquisa e desenvolvimento, principalmente para desenvolver os produtos novos que essas máquinas são capazes de fabricar. Elas empregam mão-de-obra menos qualificada, com maior rotatividade.

Em particular, as diferenças encontradas entre firmas internacionalizadas e não-internacionalizadas refletem formas diversas de organização da atividade inovativa. Enquanto as firmas menos produtivas e não-internacionalizadas recorrem predominantemente à compra de inovações de processo incorporadas em bens de capital, o que foi visto em trabalho anterior (PROCHNIK; DIAS, 2004), as firmas mais internacionalizadas seguem estratégias mais modernas, baseadas no gasto planejado em P&D e na inovação de produto para o mercado, como mostra este artigo. Assim, as diferenças entre as firmas mais internacionalizadas e menos internacionalizadas conformam barreiras de difícil superação pelas firmas menos produtivas.

Deve-se, no entanto, observar também que as firmas DOM melhoraram sua posição absoluta entre 2000 e 2003 em algumas variáveis-chave, como inovação de produto para a firma, tempo de estudo e tempo de qualificação. É verdade que outras variáveis apresentam tendência inversa, como número de empregados em P&D. Mas, nesses casos, o declínio foi atribuído a fatores conjunturais, a recessão de 2003, em comparação com a expansão de 2000. Por isso, em um contexto macroeconômico mais favorável, a heterogeneidade estrutural pode vir a diminuir.

Por fim, cabe mencionar o levantamento recente de Honório e Rodrigues (2006, p. 91), que analisaram os motivos para a internacionalização de 73 firmas exportadoras do Estado de Minas Gerais (dezenove delas com investimentos ou parcerias no exterior) em 2005. Em uma escala Likert de cinco pontos, os motivos mais importantes para o movimento em direção ao exterior foram os seguintes:

oportunidade de lucro e crescimento no mercado internacional (4,4); necessidade de reduzir a dependência do mercado doméstico (3,7); necessidade de reduzir os riscos em relação ao mercado doméstico (3,5); interesse gerencial em relação às atividades internacionais (3,5); e crenças gerenciais sobre a importância da internacionalização (3,4). Tais resultados não confirmam as conclusões do levantamento de Leonidou (1995), cujos motivos principais estiveram associados à capacidade de produção não utilizada da firma e ao recebimento de pedidos eventuais do mercado internacional (HONÓRIO; RODRIGUES, 2006, p. 91).

5 CONCLUSÕES

Este trabalho mostrou que é baixo o investimento direto no exterior de firmas de capital brasileiro. Mas a literatura técnica indica que o efeito do IED é positivo tanto para as firmas investidoras como para os países de origem. Então fica a pergunta: por que é baixo o IED das firmas brasileiras?

Para responder a essa pergunta, o trabalho resenha nove estudos sobre o tema ou que incorporam o tema, realizados nesta década. Entre estes, três formulam modelos econométricos com base em dados secundários e os demais se apóiam em levantamentos primários.

Um problema, entretanto, é a representatividade estatística dos estudos considerados. Por exemplo, serviços financeiros, seguros e previdência constituem as atividades com maior participação no IED brasileiro, mas nenhum dos estudos consultados aborda esses segmentos. De fato, observa-se um viés na direção do setor industrial, que é o mais analisado pelos estudos avaliados.

Dentro dessa limitação, nota-se uma convergência e complementaridade entre os nove estudos. Não há conclusões em contradição. Assim, é possível agrupar os motivos em uma taxonomia, apresentada a seguir.

FATORES INTERNOS À FIRMA

Porte reduzido das firmas nacionais.

Baixo investimento em pesquisa e desenvolvimento.

Estratégias empresariais predominantemente voltadas para atender ao mercado interno.

FATORES CONCORRENCIAIS (INTERNOS AO SETOR DE ATUAÇÃO)

Poucas oportunidades de internacionalização por causa da especialização na produção de *commodities*.

Escala de produção insuficiente.

Competências em inovação pouco desenvolvidas.

FATORES MACROECONÔMICOS

Instabilidade macroeconômica.

Mercado de capitais ineficiente.

Baixo crescimento econômico.

DEMAIS FATORES AMBIENTAIS E EXTERNOS

Geografia, língua e cultura, barreiras interpostas por outros países.

Fatores conjunturais.

Deve-se notar, por fim, que a saturação do mercado interno é atualmente apontada como uma razão importante para a internacionalização. Esse problema entra em choque com um dos fatores apontados, as estratégias empresariais voltadas para atender ao mercado interno. Resulta que as firmas brasileiras podem estar mudando suas estratégias e ampliando seu interesse no IED.

Referências

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

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. (Coord.). *Inovação, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras*. Brasília: Ipea, 2005.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Brasília. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?cbedecl>>. Acesso em: 20 out. 2007.

BARRETO, A.; ROCHA, A. A expansão das fronteiras: brasileiros no exterior. In: ROCHA, A. (Org.). *As novas fronteiras: a multinacionalização das empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Mauad, 2003. (Coleção Estudos Coppead).

BARTLETT, C. A. et al. *Transnational management: text, cases, and readings in cross-border management*. 4. ed. New York: McGraw-Hill, 2004.

BNDES – BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. *Caracterização do processo de internacionalização de grupos econômicos privados brasileiros*. Rio de Janeiro: BNDES, nov. 1995. (Série Pesquisas Empresariais, 1).

BRACONIER, H.; EKHOLM, K.; MIDELFART-KNARVIC, K. H. In search of FDI-transmitted R&D spillovers: a study based on Swedish data. *Weltwirtschaftliches Archiv*, v. 137, p. 644-665, 2001.

BRASIL, H. V. et al. Pesquisa de campo sobre a internacionalização das empresas brasileiras. In: BRASIL, H. V.; ARRUDA, C. (Ed.). *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

CAVES, R. E. Research on international business: problems and prospects. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 1, p. 5-20, 1998.

CIMOLI, M. (Ed.). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago do Chile: Cepal/BID, 2005. Disponível em: <www.cepal.org>. Acesso em: out. 2007.

COMISSION ECONOMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). Las translatinas en las industrias básicas. In: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago do Chile: Cepal, 2005.

CYRINO, A. B.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M. Emerging global players: evidences from the internationalization processes of brazilian firms. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPAD – ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 2003, Atibaia. *Anais...* Atibaia: Anpad, 2003. v. 1, p. 1-16.

DIAS, V. V. *Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados*. Santiago do Chile: Cepal, 1994. (Documento de trabajo, 33).

DOZ, Y. Managing core competence for corporate renewal. In: DOSI, G.; MALERBA, F. *Organization and strategy in the evolution of the enterprise*. Londres: MacMillan Press, 1996.

DOZ, Y.; SANTOS, J.; WILLIAMSON, P. *From global to metanational – how companies win in the knowledge economy*. Boston: Harvard Business School Press, 2001.

DUNNING, J. H. *Multinational enterprises and the global economy*. England: Addison Wesley Publishing Company, 1993.

EKHOLM, K.; MIDELFART, K. H. Determinants of FDI: the Evidence. In: NAVARETTI, G. B.; VENABLES, A. (Org.). *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. *Competitiveness, competences and corporate strategies: Brazil and China catching-up in the global economy*. In: SEMINÁRIO MINDS. Rio de Janeiro: BNDES, nov. 2005.

GARRETTE, B.; BLANC, G. *As alianças internacionais: lógicas estratégicas e problemas de gerenciamento*. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 1996. Mimeografado.

GOUVÊA, R.; SANTOS, T. B. S. Uma estratégia de internacionalização: as multinacionais brasileiras. *Revista de Economia e Relações Internacionais*, Faculdade de Economia da Fundação Armando Álvares Penteado, v. 3, n. 5, 2004.

GOVINDARAJAN, V.; GUPTA, A. K. *The quest for global dominance – transforming global presence into global competitive advantage*. San Francisco: Jossey Bass, 2001.

GRANSTRAND, O.; PATEL, P.; PAVITT, K. Multi-technology corporations: why they have “distributed” rather than “distinctive core” competencies. *California Management Review*, v. 39, n. 4, p. 8-25, 1997.

GREENAWAY, D.; KNELLER, R. *Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment: a survey*. University of Nottingham Research, Paper Series Nº 2005/32. Dec. 2005. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=863964>>.

GUIMARÃES, E. A. A. *Acumulação e crescimento da firma: um estudo de organização industrial*. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

GUIMARÃES, E. A. A. The activities of brazilian firms abroad. In: OMAN, C. (Ed.). *New forms of overseas investment by developing countries*. The case of India, Korea and Brazil. Paris: OECD, 1986.

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

HONÓRIO, L.; RODRIGUES, S. B. Aspectos motivacionais e estratégicos na internacionalização de empresas brasileiras. *Revista de Administração de Empresas ERA/FGV*, v. 46. São Paulo: editora da Fundação Getulio Vargas, 2006. Disponível em: <<http://www.rae.com.br/artigos/4104.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2007. Edição especial Minas Gerais 2.

HOROVITZ, J. Competências-chave no setor de serviços. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 1997.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. da M. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2002.

NAVARETTI, G. B.; FALZONI, A. M. Home country effects of foreign direct investment. In: NAVARETTI, G. B.; VENABLES, A. (Org.). *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

NAVARETTI, G. B.; VENABLES, A. The multinational enterprise: an overview of theory and empirical findings. _____. (Org.). *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

POTTELSBERGHE DE POTTERIE, B. van; LICHTENBERG, F. Does foreign direct investment transfer technology across borders? *Review of Economics and Statistics*, v. 83, p. 490-497, 2001.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, May/June 1990.

PROCHNIK, V.; FREITAS, F.; ESTEVES, L. A. *Natureza*: o grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas. Brasília: INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS APLICADAS DO MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO (IPEA), 2007.

ROCHA, A. Por que as empresas brasileiras não se internacionalizam? In: ROCHA, A. (Org.). *As novas fronteiras*: a multinacionalização das empresas brasileiras. Rio de Janeiro: Mauad, 2003. (Coleção Estudos Coppead).

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. World Investment Report United Nations New York and Geneva, 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.

VIEIRA, C. R. B.; ZILBOVICIUS, M. Empresas brasileiras com plantas industriais no exterior. In: V WORKSHOP EM INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS, 2005, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: Instituto de Pós-graduação e Pesquisa em Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (COPPEAD/UFRJ), 2005.

VILLELA, A.V. Multinationals from Brazil. In: LALL, S. *The new multinationals*: the spread of third world enterprises. Paris: John Wiley and Sons, IRM, 1983.

WELCH, L.; LUOSTARINEN, R. Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, v. 14, n. 2, p. 34-64, 1988.

WELLS JR., L. T. Multinationals and the developing countries. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 1, p. 101-114, 1998. 7