

# UM ESTUDO COMPARATIVO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, CHINESAS E INDIANAS

Débora Bellucci Módolo\*

## Resumo

Esse estudo tem por objetivo analisar o movimento recente de intensificação do processo de internacionalização das empresas de economias emergentes, centralizando a discussão especificamente nos casos das firmas brasileiras, chinesas e indianas. Busca-se mostrar evidências da expansão dos fluxos de saída de investimento estrangeiro direto oriundo desses países, bem como analisar as principais razões que levam as empresas a se engajarem em investimentos no exterior. Nesse sentido, discute-se a importância das saídas crescentes de investimento direto estrangeiro (IDE), apontando para as possíveis formas de atuação de políticas públicas no sentido de apoiar a internacionalização nos países em desenvolvimento. A partir desse arcabouço, faz-se uma análise comparativa entre China, Índia e Brasil quanto à internacionalização de suas empresas, enfatizando tanto aspectos quantitativos como qualitativos desse processo, trazendo particularidades, semelhanças e diferenças entre os investimentos no exterior conduzidos por esses países. Por fim, conclui-se que o contraste da internacionalização de empresas chinesas e indianas em relação às brasileiras não é tão grande, mas como o processo de internacionalização das firmas brasileiras é mais tardio, elas necessitam continuar avançando para não ficar atrás das competitivas empresas asiáticas.

**Palavras-chave:** internacionalização; saída de IDE; empresas brasileiras, chinesas e indianas

## Abstract

This study aims to analyze the recent increased internationalization of firms from emerging economies, focusing the discussion in specific cases of Brazilian, Chinese and Indian companies. This paper presents evidences about the expansion of outward foreign direct investment flows from these countries, and examines the main reasons for companies to engage overseas investments. Accordingly, we discuss the importance of the growing foreign direct investment (FDI) outflows, indicating possible public policies to support the internationalization. From this framework, the study brings a comparative analysis of China, India and Brazil about the internationalization of their companies, emphasizing both quantitative

---

\* É aluna do Mestrado em Economia do Instituto de Economia da UNICAMP.

and qualitative aspects of this process, and also showing particularities, similarities and differences in FDI conducted by these countries. Finally, it concludes that the contrast of Chinese and Indian internationalization, compared to Brazilian is not so strong, but since the internationalization process of Brazilian firms is late, they need to keep growing their international investment strategies in order to avoid falling behind the competitive Asian companies.

**Keywords:** internationalization; FDI outflow; Brazilian, Chinese and Indian companies

## **Área 5: Dinheiro, Finanças Internacionais e Crescimento**

### **Sub-Área 5.2: Economia e Finanças Internacionais**

#### **Artigo submetido às “Sessões Ordinárias”**

## **Introdução**

O presente estudo tem por objetivo expor o movimento recentemente observado de intensificação da internacionalização das empresas de países em desenvolvimento<sup>1</sup>, analisando em especial os casos do Brasil, China e Índia.

Esses países que eram tradicionalmente tidos como receptores de investimento direto estrangeiro, têm assumido uma posição ativa nos mercados competitivos globais, promovendo fluxos de saída de IDE (investimento direto estrangeiro). O valor do investimento direto no exterior realizado por países em desenvolvimento tem crescido expressivamente nos últimos anos, ainda que represente um valor modesto quando comparado a países desenvolvidos.

A expansão internacional das empresas de economias emergentes não é um fenômeno novo, mas uma característica distintiva da economia global contemporânea é o notável aumento nos fluxos de saída de investimento estrangeiro direto dos países em desenvolvimento, juntamente com o crescimento em tamanho e complexidade das firmas desses países.

Diante do novo cenário global de investimento, no qual predomina uma acirrada competição internacional por escala e acesso a recursos e ativos estratégicos, a internacionalização das empresas deixa de ser entendida como simplesmente desejável, e passa a ser considerada como inevitável à sobrevivência das empresas.

---

<sup>1</sup> Há três formas principais segundo as quais uma firma pode se internacionalizar: exportação, licenciamento e investimento direto estrangeiro. Este artigo irá centralizar sua discussão na análise do investimento direto estrangeiro, que ocorre geralmente sob a forma de investimentos *greenfield* (novas plantas no exterior) ou na forma de fusões e aquisições.

Nesse contexto, a competitividade internacional das firmas de capital nacional é cada vez mais vista como fator chave para determinar a performance econômica nacional. Assim, governos de economias emergentes têm se tornado mais atentos ao papel do investimento estrangeiro direto como forma de integração na economia mundial e dinamização da economia do país.

Nesse sentido, o presente estudo visa, na primeira seção, apresentar as tendências de crescimento de IDE oriundo de países em desenvolvimento, englobando tendências regionais. Na seção 2, pretende-se examinar os fatores determinantes que motivam as firmas a investirem no exterior, a seção 3 discute o papel das políticas públicas no apoio à internacionalização das empresas, destacando medidas tomadas pelos diferentes países. Na seção 4, faz-se um estudo comparativo do processo de internacionalização experimentado pelo Brasil, China e Índia, e finalmente são apresentadas as principais conclusões do movimento recente de intensificação de saída de IDE desses países.

## **1. Tendências de crescimento de IDE oriundo dos países em desenvolvimento**

No início dos anos 1990, o investimento direto estrangeiro (IDE) oriundo de países em desenvolvimento era inexpressivo, porém o que se observa recentemente é um salto do IDE realizado por esses países. Para Alem e Cavalcanti (2005), os fluxos anuais de IDE de países em desenvolvimento têm crescido mais do que os dos países desenvolvidos nos últimos anos.

De acordo com estatísticas apresentadas pela Unctad, presentes em Athreye e Kapur (2009) e Goldstein e Pusterla (2008), o fluxo de saída de investimento estrangeiro direto de economias emergentes era de 6 bilhões de dólares no período de 1989 a 1991 (quase 3% dos fluxos globais), saltando para 174 bilhões em 2006, chegando a 253 bilhões de dólares em 2007 (aproximadamente 13% do IDE mundial).

O avanço pode ser observado também no valor do estoque de investimento estrangeiro direto. O estoque de investimento direto no exterior dirigido por economias em desenvolvimento, que era de 145 bilhões de dólares em 1990, passou para 1,6 trilhões em 2006, alcançando 2,3 trilhões de dólares em 2007. Assim, a participação dos países em desenvolvimento no total de estoque mundial de investimento direto no exterior passou a representar cerca de 15%.

A orientação para o exterior dos países em desenvolvimento reflete um rompimento com suas trajetórias históricas, uma vez que em períodos anteriores, como no pós-guerra, essas economias eram receptoras de IDE de países avançados. Essas mudanças recentes podem ser observadas pela inserção cada vez mais pronunciada de firmas de países em desenvolvimento no

cenário internacional, apontada pelo crescimento da parcela de companhias emergentes nos rankings internacionais. Por exemplo, um relatório da Boston Consulting Group, que indica 100 empresas identificadas como novos competidores globais, aponta que cerca de três quartos dessas empresas são chinesas, indianas ou brasileiras.<sup>2</sup>

Outra tendência dos fluxos de IDE que tem ganhado a atenção de diversos autores é a expansão desses fluxos no sentido Sul-Sul.<sup>3</sup> Segundo Goldstein e Pusterla (2008), o investimento estrangeiro direto de países do Sul para economias também do Sul tem sido particularmente relevante em tamanho. Estes autores destacam o papel importante que investidores de economias emergentes têm exercido especialmente na África subsaariana. China, e em menor extensão Brasil e Índia, tem papel ativo em investimentos no Golfo da Guiné e Sudão, importantes fontes de recursos naturais.

Evidenciando esse movimento Sul-Sul dos fluxos de IDE, Alem e Cavalcanti (2005) destacam que: “O fluxo de IDE de países em desenvolvimento para outros na mesma categoria têm aumentado mais do que os investimentos externos para países desenvolvidos. No final dos anos 1990, mais de um terço dos IDE entrantes nos países em desenvolvimento originaram-se de outros países em desenvolvimento.” (p. 50)

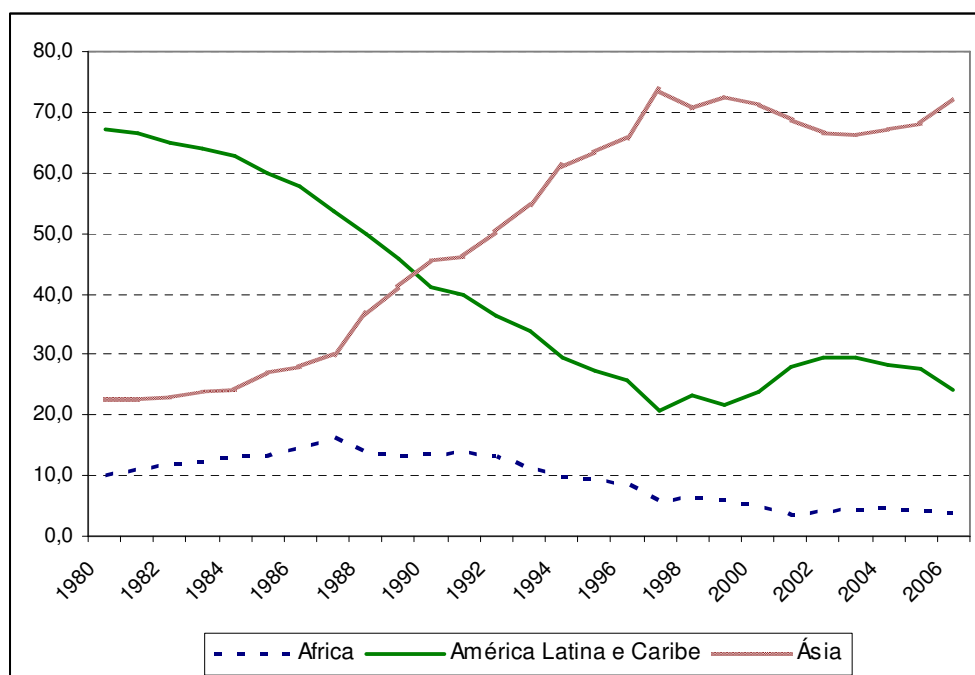
Uma comparação da distribuição do estoque regional de IDE realizado pelos países em desenvolvimento, de 1980 a 2006, mostra a queda da participação dos países da América Latina e o crescimento da participação das economias asiáticas, como pode ser observado no gráfico 1.

---

<sup>2</sup> Conclusão obtida a partir de Goldstein e Pusterla (2008), p. 11 e Athreye e Kapur (2009), p. 210.

<sup>3</sup> O termo Sul remete à nomenclatura que divide o mundo em países do Norte (desenvolvidos) e países do Sul (subdesenvolvidos).

Gráfico 1: Distribuição regional do estoque de IDE realizado pelos países em desenvolvimento  
(% do total, no período de 1980-2006)



Fonte: Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009)

O gráfico 1 mostra a inversão da participação regional de IDE. Enquanto os capitais latino-americanos reduziram sua participação no estoque de saída de IDE de 67% em 1980 para 24% em 1997, os capitais asiáticos aumentaram de 23% para 71%.

Apesar da presença dominante da Ásia, em detrimento da liderança que as empresas da América Latina mantinham até os anos oitenta, pode-se dizer que a partir de meados dos anos 90, o fenômeno das “translatinas” ganhou importância, o que é representado pela intensificação dos fluxos de investimento estrangeiro direto realizado por multinacionais da América Latina. O total de saída de IDE dos países da região somava 40,6 bilhões de dólares em 2006, mais de duas vezes o nível observado em 2005. Um exemplo notável é o Brasil, cujos investimentos diretos fora de suas fronteiras representavam 28 bilhões de dólares em 2006, ultrapassando a entrada de investimento estrangeiro no país, cujo valor foi de 18,8 bilhões de dólares.

## 2. Motivações para o processo de internacionalização das empresas

A fim de compreender o movimento de intensificação crescente dos fluxos de IDE oriundos de países em desenvolvimento explorado na seção anterior, vale retomar o que a literatura tem a dizer a respeito das motivações para o processo de internacionalização das empresas.

A teoria convencional para explicar o processo de internacionalização das multinacionais é a abordagem OLI (*ownership, internalization e localization*) elaborada por Dunning (1988). O paradigma OLI de Dunning sugere que há três condições básicas que explicam porque as firmas se engajam em atividades de produção internacional. Em primeiro lugar, a firma deve possuir vantagens de propriedade (O-*ownership*) frente a firmas de outras nacionalidades. Essas vantagens usualmente tomam a forma de ativos tangíveis ou intangíveis (marcas, capacidades tecnológicas, potencial humano) e justificam porque as firmas decidem se internacionalizar. Assumindo que haja vantagens de propriedade, as vantagens de internalização (I-*internalization*) explicam a maneira como as firmas realizam o processo de internacionalização. Para a firma internalizar a produção deve haver mais benefícios em utilizar essas vantagens através da ampliação de canais existentes ou adição de novos canais na cadeia de valor, do que conceder licenças de produção a terceiros. Assumindo que essas condições sejam satisfeitas, deve ainda haver interesse da firma em utilizar as vantagens de propriedade para aproveitar vantagens de localização (L-*location*) oferecidas por países que não o país sede. Essas vantagens explicam onde ocorrem os investimentos externos das empresas e levam em consideração vantagens como: recursos naturais, mão-de-obra, infra-estrutura, tamanho e características do mercado.

Apesar desta visão de Dunning (1988) ser consolidada para examinar o processo de internacionalização das multinacionais de países industrializados, autores têm apontado que a teoria OLI se mostra limitada para tratar da internacionalização das multinacionais de economias em desenvolvimento, já que tipicamente as firmas de países emergentes têm apenas vantagens limitadas de propriedade para explorar.

O fato é que a internacionalização das atividades das firmas de países em desenvolvimento pode refletir tentativas de criar vantagens de propriedade através da aquisição de ativos estratégicos (novas tecnologias e marcas) e assegurar acesso a recursos (matérias-primas e redes de distribuição). Deste modo, ao invés de explorar vantagens de propriedade existentes, a internacionalização das multinacionais de países em desenvolvimento pode refletir tentativas de adquirir ativos tangíveis e intangíveis que forneçam as vantagens.

Assim, como as multinacionais das economias emergentes normalmente não derivam vantagens de seus próprios ativos, para analisar as vantagens dessas empresas na atividade de internacionalização, o paradigma OLI deve ser complementado pelo paradigma LLL (*linkage, leverage and learning*), na opinião de Matthews (2006).

De acordo com a abordagem LLL de Matthews, o ponto de partida para o processo de internacionalização das multinacionais de economias emergentes é o foco nos recursos que podem ser acessados fora de suas fronteiras. Essas multinacionais, através de relações

internacionais e parcerias com outras multinacionais líderes, passam a obter acesso aos novos recursos, a fim de alavancar as vantagens existentes e gerar aprendizado sobre novas fontes de vantagens competitivas. O processo de aprendizagem, por sua vez, facilita a realização de novas parcerias e alavancagem, gerando um ciclo virtuoso que pode se repetir de maneira acelerada e cumulativa. Por essa razão, para Matthews (2006), pode-se explicar o fenômeno de internacionalização acelerada das economias emergentes.

O modelo LLL avança com relação à carência dos modelos tradicionais de internacionalização, que não explicam como e porque as firmas de países emergentes se engajam na internacionalização apesar da escassez de recursos e falta de experiência internacional. Além disso, o modelo LLL proporciona uma visão dinâmica da internacionalização, diferentemente da visão estática do modelo OLI.<sup>4</sup> Na concepção dinâmica, a internacionalização pode contribuir para construir vantagens de propriedade ao invés de simplesmente representar um meio para alcançar maior rentabilidade a partir das vantagens existentes.

Outra forma difundida de avaliar as motivações que conduzem ao investimento direto no exterior tem origem no trabalho de Dunning (1994), no qual é apresentada uma classificação para as razões que levam as empresas a se internacionalizar, dividida em quatro categorias: *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* e *strategic asset seeking*. Apesar das críticas de alguns autores a essa tipologia de Dunning,<sup>5</sup> observa-se que tal abordagem ainda se mostra útil para mapear as motivações do processo de internacionalização das empresas.

Segundo Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2009), pesquisas dos anos noventa apontam como importante motivador do investimento brasileiro direto no exterior, o aumento do poder competitivo via proximidade com clientes. Tal motivação poderia ser facilmente vinculada à estratégia denominada como *market seeking*. Outros motivos para saídas de IDE do Brasil indicados por essas pesquisas são acesso a novos mercados e tecnologias, oportunidades de integração regional, acesso a fontes de financiamento e rede de fornecedores, os quais também podem ser identificados na tipologia de estratégias de Dunning.

No caso da China e Índia, Athreye e Kapur (2009) argumentam que os principais motivadores para que esses países invistam no exterior são: ganho de acesso e proximidade a

---

<sup>4</sup> Ge e Ding (2007), p. 670.

<sup>5</sup> Para Goldstein e Pusterla (2008), a análise das estratégias de IDE segundo a tipologia de Dunning (*resource*, *market*, *efficiency* e *strategic asset seeking*) deveria ser acompanhada de uma análise mais profunda das cadeias de valor das diferentes indústrias, uma vez que as vantagens de internacionalização das empresas também derivam de sua posição relativa na cadeia de valor regional e global.

mercados estrangeiros e garantia de acesso a recursos, especialmente naturais e matérias-primas. Em estudo da Unctad, a maioria das firmas chinesas e indianas relatou como a principal motivação para o investimento estrangeiro a busca de mercados externos. Para firmas chinesas, os investimentos estrangeiros são uma forma de melhorar o acesso a mercados externos e garantir acesso prévio contra potenciais barreiras protecionistas. No sentido de garantir acesso a matérias-primas, tanto empresas estatais chinesas como indianas realizam investimentos no exterior nos setores de mineração e energia. Como se pode observar também no caso das motivações para a internacionalização de firmas chinesas e indianas, as categorias de estratégia de Dunning (1994) se fazem presentes.

Vale mencionar que “apesar da tipologia apresentada tentar identificar as motivações principais para o movimento de internacionalização das empresas brasileiras, muitas vezes as estratégias implementadas envolvem motivações múltiplas, isto é, uma mesma empresa pode ter em simultâneo várias das motivações apresentadas acima, reforçando mutuamente o processo de busca por maior grau de internacionalização.” (Coutinho, Hiratuka e Sabattini, 2009, p. 19)

Segundo Athreye e Kapur (2009), a escolha do modo de internacionalização depende das formas de internacionalização disponíveis, que são freqüentemente limitadas por políticas de restrição de fluxos de IDE, e do ambiente competitivo que as firmas encaram no mercado global. Quanto ao último aspecto, Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2009) destacam: “... a internacionalização esteve especialmente associada à necessidade da firma crescer e fortalecer sua posição competitiva, frente ao acirramento da concorrência em nível mundial.”, “... o IDE surge não apenas como uma opção para aumento da competitividade da empresa, mas como objetivo inerente ao seu processo de crescimento e/ou de sobrevivência ante um quadro de acirrada concorrência”. (p. 5)

Desta forma, a importância da internacionalização não apenas como uma estratégia de expansão das firmas, mas acima de tudo como forma de sobrevivência das empresas nacionais de capital nacional num ambiente de competitividade global crescente, tem sido um aspecto reconhecido por diversos autores.

Alem e Cavalcanti (2005) mostram que com a abertura das economias ao exterior, as políticas de liberalização, e a onda de fusões e aquisições, tornou-se evidente a necessidade de empresas nacionais se tornarem competitivas a nível internacional a fim de manter mercados internos e se expandirem em nível mundial. “No contexto atual, a questão não é só investir, mas também comprar ou ser comprado.” (Coutinho, Hiratuka e Sabattini, 2009, p. 5). “Se um país não possui empresas multinacionais fortalecidas em nível mundial, suas empresas acabam sendo compradas por transnacionais de outros países.” (Alem e Cavalcanti, 2005, p. 72).



Assim, Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2009) apontam que “... as empresas com ativos produtivos, comerciais e tecnológicos menos desenvolvidos, ou com ativos relevantes, mas sem escala necessária para proteger e explorar tais ativos, correm o risco de incorporação pelos membros mais fortes do oligopólio.” Daí decorre a relevância da internacionalização como forma de garantia de sobrevivência das empresas de capital nacional, uma vez que as empresas nacionais ficam expostas não apenas às condições de competição no mercado doméstico, mas também às condições de concorrência internacional.

Além da importância e necessidade da internacionalização para a própria sobrevivência das empresas, ressalta-se a relevância da internacionalização para a performance do país como um todo. Segundo Alem e Cavalcanti (2005), firmas transnacionais tem sido a principal fonte privada de financiamento à pesquisa e desenvolvimento. São as empresas internacionalizadas que também dominam o acesso a tecnologias, permitindo adoção e geração de novas tecnologias no país de origem do IDE.

Os autores também afirmam que a possibilidade de fortalecimento das empresas por meio da internacionalização pode levar a um crescimento do número de empregos na economia de origem. Saídas de IDE podem fortalecer o acesso a mercados e a competitividade de outras firmas no país sede dos investimentos, via efeitos de transbordamento para firmas a jusante e a montante das empresas internacionalizadas, afetando o desempenho econômico do país como um todo. Assim, argumenta-se que os benefícios da internacionalização contribuem para o desenvolvimento de atividades de maior valor agregado, para o desenvolvimento da estrutura produtiva nacional, para o fortalecimento da posição externa e também para redução de vulnerabilidade externa.<sup>6</sup>

Portanto, tendo em vista tais considerações a respeito da importância da internacionalização das empresas, cabe discutir o papel das políticas públicas em incentivar esse processo. Este será o objetivo da próxima seção, que irá analisar as principais políticas públicas adotadas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

### **3. Políticas públicas de apoio à internacionalização**

Tendo em vista o rol de benefícios da internacionalização para o país que promove essa iniciativa, e a própria necessidade de sobrevivência que se apresenta às empresas dos países em desenvolvimento frente a acirrada competição internacional, vale destacar o Estado como ator

---

<sup>6</sup> Este último aspecto será analisado na seção 3 deste artigo.

importante na capacitação e incentivo de grupos nacionais que se engajem em estratégias de internacionalização.

Autores relatam que, recentemente, grande parte dos governos reconhece que em uma economia globalizada os investimentos diretos no exterior são fundamentais para aumentar a competitividade internacional das empresas de capital nacional, garantir a sobrevivência dessas companhias e, inclusive, melhorar o desempenho econômico do país de origem.

Desta maneira, pode-se mencionar diversas políticas públicas de apoio à internacionalização, destacadas por Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009), e Alem e Cavalcanti (2005), entre elas:

- i) redução de procedimentos burocráticos para realização de IDE;
- ii) instrumentos de proteção aos investimentos no exterior (o que envolve diplomacia e acordos com o país receptor do IDE);
- iii) provisão de informações sobre as possibilidades de investimento no exterior;
- iv) serviços de assistência técnica, legal, jurídica, contábil, entre outros;
- v) incentivos fiscais à realização de IDE;
- vi) mecanismos de seguro para investimentos realizados no exterior (especialmente contra risco político);
- vii) disponibilidade de financiamento ao IDE.

Como política pública particularmente relevante para promoção de investimento direto no exterior poder-se-ia citar a liberalização de restrições a saídas de IDE, que foi de grande importância para o processo de internacionalização de países em desenvolvimento. Há evidências, segundo Alem e Cavalcanti (2005), de que a internacionalização das empresas nacionais representa impactos positivos para a balança de pagamentos dos países de origem, através do aumento da renda recebida do exterior (lucros e dividendos recebidos das filiais de multinacionais brasileiras) e por meio de melhora da performance exportadora dessas empresas, dado o aumento do comércio intra-firma e o efeito transbordamento para outras firmas do país de origem.<sup>7</sup> “Desta forma, em uma perspectiva dinâmica, o processo de internacionalização empresarial seria capaz de atenuar a vulnerabilidade externa e gerar divisas futuras, reduzindo a posição deficitária na conta de rendas do balanço de pagamentos.” (Coutinho, Hiratuka e Sabbatini, 2009, p. 3)

---

<sup>7</sup> Apesar desses argumentos positivos, como fluxos de saída de IDE implicam em saída de divisas, há heterogeneidade quanto ao posicionamento dos países em relação à liberalização dos fluxos de investimento direto no exterior.

Tanto entre países desenvolvidos como em países em desenvolvimento pode-se citar casos de destaque de atuação de políticas públicas em favor da internacionalização. Entre os países desenvolvidos o Japão é o que mais se destaca na promoção de internacionalização de suas empresas, contando com a atuação de oito agências para patrocinar os investimentos diretos no exterior.

Ainda no que diz respeito aos países desenvolvidos, cerca de metade dos países da OCDE oferecem serviços de provisão de informações, assistência técnica e apoio financeiro à internacionalização das empresas. Entre estes países há destaque para os Estados Unidos e Espanha, que dispõem cada um de uma agência especializada em promover o investimento direto no exterior.

Com relação aos países em desenvolvimento, os países asiáticos merecem destaque quanto ao papel ativo das políticas públicas em promover saídas de IDE. Países como Cingapura, China, Índia, Coreia do Sul, Malásia e Tailândia têm promovido políticas sistemáticas de apoio a internacionalização de maneiras diversas, com destaque para atuação de fundos soberanos.

A análise das políticas públicas adotadas pela China é tratada por Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2009): “A China merece atenção especial como um caso de internacionalização planejada, com forte inter-relação entre governo e empresas. Elaborada durante a década de noventa, a estratégia *Going Global* foi adotada formalmente no ano 2000. Entre seus objetivos, pode-se elencar o interesse em estabelecer transnacionais competitivas para garantir o acesso do país a recursos naturais e de produtos chineses aos mercados externos, assim como o estímulo a que as empresas chinesas tenham acesso a novos conhecimentos e tecnologias. Entre as medidas adotadas está o apoio a fusões e aquisições que venham a aprimorar a competitividade das empresas chinesas.” (p. 7-8)

Assim, vale realçar a dominação de empresas estatais na internacionalização chinesa, diferentemente de empresas indianas. No caso da China, o apoio do Estado desempenha papel fundamental para a promoção do investimento chinês no exterior.

No caso dos países da América Latina, a elaboração políticas públicas de incentivo à internacionalização das empresas de capital nacional ainda são muito incipientes, apesar das evidências favoráveis a promoção da internacionalização das empresas de capital nacional num mundo cada vez mais competitivo.

Com relação ao Brasil, pode-se dizer que os casos de sucesso de internacionalização foram provenientes da iniciativa das próprias empresas, uma vez que o país carecia de uma política deliberada do governo para apoio à criação de multinacionais brasileiras. Apenas em

2005, o Brasil introduziu algumas medidas específicas para apoiar o IDE, e novas medidas estão sendo implementadas. Entre elas, o BNDES introduziu uma linha de financiamento com alvo em firmas que desejam internacionalizar suas atividades e a APEX está intensificando seus serviços de provisão de informações, promovendo estudos que ajudam a identificar vantagens de propriedade específicas, segundo Goldstein e Pusterla (2008).

Para que o papel dos governos no apoio a internacionalização seja eficaz, vale compreender o processo de internacionalização experimentado pelas empresas tanto quantitativa quanto qualitativamente. Nesses termos pretende-se, na próxima seção, analisar comparativamente a internacionalização dirigida pelas empresas chinesas, indianas e brasileiras.

#### **4. Análise comparativa entre China, Índia e Brasil a respeito do investimento direto efetuado no exterior**

A seção 4 é dividida em duas sub-seções com o propósito de desenvolver na seção 4.1 uma análise mais quantitativa, comparando os processos de internacionalização dos países China, Índia e Brasil, e na seção 4.2, pretende-se realizar um estudo mais qualitativo, enfatizando os setores mais proeminentes no movimento de investimento estrangeiro direto nesses países.

##### **4.1. Desempenho recente dos fluxos de saída de IDE da China, Índia e Brasil**

Esta seção pretende apresentar uma comparação de como os fluxos de saída de IDE da China, Índia e Brasil se comportaram nos últimos anos.<sup>8</sup> Os dados mostram o notável crescimento e forte aceleração dos fluxos de saída IDE, apontando para possíveis mudanças estruturais da inserção externa desses países.

Em 2005, foi a primeira vez que o fluxo de saída de IDE da China<sup>9</sup> passou de 10 bilhões de dólares, alcançando no fim desse ano 12,3 bilhões. De 2005 para 2006 as saídas de investimento direto da China para o exterior cresceram 32%, chegando a 16,1 bilhões de dólares em 2006. Já em 2007, ocorreu um novo aumento do IDE chinês, contabilizando 22,5 bilhões de dólares em 2007. Quanto ao estoque de IDE chinês no exterior pode-se observar também um rápido crescimento de 1990 a 2007, indo de 4,5 bilhões de dólares para 96 bilhões.

---

<sup>8</sup> Os dados expostos na seção 4.1 foram extraídos livremente dos estudos de Goldstein e Pusterla (2008), Athreye e Kapur (2009) e Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009), os quais tiveram como base fontes diversas, entre elas: Unctad, National Bureau of Statistics, Morck (2008), Nayyar (2008), entre outros.

<sup>9</sup> Fluxo de saída de IDE excluído o setor financeiro.

Considerando o destino dos fluxos de saída de IDE chinês, constata-se que a maioria das saídas de IDE chinês é dirigida para províncias costeiras e litorâneas, o que representa 62,5% do fluxo de saída de IDE da China.<sup>10</sup> Os dados mostram que a Ásia foi o destino de maior peso das saídas de IDE da China de 2003 a 2006, ainda que o peso esteja sobreestimado por causa do *round-tripping*<sup>11</sup>, e recentemente um montante substancial de IDE chinês tem se dirigido para África também.

Analisando o caso da Índia, conclui-se que a expansão do investimento direto indiano no exterior nas últimas duas décadas, também foi impressionante, pois em 1990 os níveis de saída de IDE da Índia eram desprezíveis, mas em 2007 alcançava o patamar de 13 bilhões de dólares. DA mesma forma, o aumento do estoque de investimento indiano direto no exterior também é expressivo, crescendo de 0,1 bilhões de dólares em 1990 para 29 bilhões em 2007.

Por fim, ao considerar os dados para o Brasil, também se observa que os fluxos de saída de IDE do Brasil aceleraram significativamente nos anos recentes. Fluxos médios anuais de saída de IDE dobraram de 516 milhões de dólares do período de 1992-1996, para aproximadamente 1,1 bilhões em 1997-2001, aumentando extraordinariamente para 28,2 bilhões em 2006.

Vale ressaltar que em 2006, os fluxos de saída de IDE brasileiros superaram os fluxos de entrada de IDE no Brasil (28 bilhões de dólares contra 19 bilhões). Entretanto, Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009) salientam que os dados de 2006 foram inflados devido ao elevado volume de investimento efetuado pela Vale do Rio Doce correspondente à aquisição da companhia holandesa Inco (por aproximadamente 16,7 bilhões de dólares). Para os autores, mesmo considerando este efeito específico, pode-se afirmar que o processo de internacionalização das empresas brasileiras continua em plena expansão, evidenciando a mudança estrutural de inserção externa brasileira.

Quanto ao destino do IDE brasileiro, observa-se que o investimento toma principalmente a forma de fluxos Sul-Norte. Os países desenvolvidos europeus despontam como a região mais importante de destino de IDE brasileiro, ainda que a medida desse fluxo seja distorcida por causa das vantagens fiscais na Dinamarca, Irlanda e Holanda.

---

<sup>10</sup> Problemas relacionados à classificação de fluxos de Hong Kong e Macau tornam difícil chegar a estimativas precisas.

<sup>11</sup> *Round-tripping* é o termo utilizado para referir-se a investimentos de empresas que fazem uma “viagem” de ida e volta a um paraíso fiscal, a fim de obter um tratamento fiscal mais favorável.

Segundo estatísticas da Thomson OneBanker de fusões e aquisições, entre 1990 e 2007, o Brasil foi o segundo maior investidor emergente em países da OCDE (com acordos de 32,1 bilhões de dólares), sendo superado apenas por Cingapura. Fora dos países da OCDE, o Brasil foi o sexto investidor no ranking, com investimentos no valor de 6,7 bilhões, sendo superado pela China. No ranking de investimentos estrangeiros diretos em economias fora dos países da OCDE, a China ficou em segundo lugar com investimentos no valor de 18,3 bilhões de dólares, sendo ultrapassada também apenas por Cingapura.

A análise dos dados a respeito das principais formas de internacionalização das firmas chinesas, indianas e brasileiras, pode confirmar o *boom* recente de investimentos no exterior que esses países têm experimentado, revelando níveis crescentes de fusões e aquisições no exterior, e níveis significativos de projetos de investimento *greenfield*.

Segundo Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009) com base na Unctad, o valor das fusões e aquisições em que a China aparece como compradora no exterior aumentou cerca de sete vezes do período de 1996-2001 para 2002-2006, indo de 3.5 bilhões de dólares para 24 bilhões de dólares. Isto representou um aumento da participação chinesa de 0,1% para 0,9% do total mundial.

O valor das aquisições de ativos no exterior por empresas brasileiras mais que triplicou, passando de 12,2 bilhões de dólares entre 1996 e 2001 para 37,8 bilhões entre 2002 e 2006. Das três economias emergentes em análise neste estudo, o Brasil foi o que alcançou parcelas mais significativas de fusões e aquisições do total mundial, aumentando de 0,3% para 1,4%, apesar do aumento do valor de operações com fusões e aquisições ter sido mais pronunciado na China.

Na Índia, o aumento observado no valor das operações com fusões e aquisições no exterior foi o menos acentuado, mas ainda significativo, indo de 4,6 bilhões de dólares entre 1996 e 2001 para 9,9 bilhões entre 2002 e 2006, ampliando também sua participação de 0,1% para 0,4% do total mundial.

É interessante realçar que em se tratando de investimentos *greenfield* no exterior, a Índia foi o país, entre os países em desenvolvimento apontados por Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009), que mais se destacou em número de projetos entre 2002 e 2006. Neste período a Índia foi responsável por 976 projetos de construção de novas plantas no exterior (investimentos *greenfield*), representando uma fração de 2,1% do total mundial.

A China também se destaca em investimentos *greenfield* efetuados no exterior, pois de 2002 a 2006 as firmas chinesas se envolveram num total de 515 projetos (1,1% do total mundial). Em comparação com os 171 projetos de investimentos novos no exterior realizados pelo Brasil nesse mesmo período, Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009) concluem que embora

o Brasil se encontre num ciclo virtuoso e expressivo, o IDE brasileiro é relativamente defasado ou tardio quando comparado aos movimentos de internacionalização das empresas dos países asiáticos.

#### **4.2 Particularidades, semelhanças e diferenças no processo de internacionalização da China, Índia e Brasil**

Esta seção pretende apresentar características do processo de internacionalização das empresas chinesas, indianas e brasileiras, dando ênfase à distribuição setorial do IDE desses países e destacando possíveis defasagens, elementos comuns e vantagens das estratégias das firmas entre esses países.

Segundo Athreye e Kapur (2009), um dos principais setores em que o investimento chinês no exterior tem se concentrado é o setor de óleo e petróleo, através da atuação da China National Petrol Corporation e da China National Offshore Oil Corporation. Além desses investimentos, os autores apontam que o IDE chinês tem sido significativo: no setor de construção, por meio da China State Construction Corporation; na indústria de navios, através da China Shipping; no ramo de telecomunicações, com a China Mobile e China Telecom; e na indústria de aço, através da Shanghai Baosteel. Percebe-se a partir daí que grande parte do IDE da China é carregado por grandes corporações estatais.

No caso do investimento direto da Índia no exterior, nota-se sua expansão numa grande variedade de setores que vão da indústria de aço até o ramo de comidas e bebidas. Pode-se destacar entre eles: o setor farmacêutico, com a atuação do grupo Ranbaxy que tem feito investimentos globais na área, e o setor de tecnologia de informação e serviços, com destaque para o grupo Infosys. Vale ressaltar também a atuação da companhia India's Oil e Natural Gas Commission, que tem feito investimentos substanciais em óleo e energia; e a projeção do grupo Tata, que tem feito aquisições no exterior de indústrias automobilísticas (por exemplo, Jaguar no Reino Unido) e de aço (anglo-holandesa Corus). Contrariamente à internacionalização chinesa, na Índia firmas do setor privado foram mais ativas no processo.

Estes dados corroboram com a conclusão do trabalho de Fortanier e van Tulder (2009) que aponta para diferenças nos padrões de internacionalização de países desenvolvidos comparados a países em desenvolvimento quanto à distribuição setorial. Segundo os autores, setores como os de aço, materiais, navios, e construção, têm experimentado uma onda de internacionalização por parte das firmas indianas e chinesas. Diferentemente dessas economias emergentes, multinacionais de países desenvolvidos tendem a preservar setores como de comidas, bebidas e distribuição de varejo. Já em setores como: químico, farmacêutico,

telecomunicações e petróleo, tanto países desenvolvidos como países em desenvolvimento desempenham um papel ativo no processo de internacionalização.

Nesse sentido, Athreye e Godley (2009) destacam semelhanças nas estratégias adotadas pelas empresas farmacêuticas dos Estados Unidos nos anos 30 (revolução dos antibióticos), com as atuais estratégias adotadas pelas farmacêuticas indianas. Tanto empresas americanas quanto indianas usaram a internacionalização como estratégia para ganhar tecnologia e adquirir vantagens específicas. Apesar da motivação semelhante dessas empresas, o modo de operação da internacionalização foi diferente. O papel desempenhado pelas fusões e aquisições foi fundamental para a internacionalização das empresas farmacêuticas indianas, que enfrentavam um grande gap tecnológico e um clima de forte proteção a propriedade intelectual. Já no caso dos Estados Unidos, a atuação predominante das firmas farmacêuticas norte-americanas foi através de alianças internacionais para promover a internacionalização.

No setor de aço, a internacionalização na China e Índia é analisada por Kumar e Chadha (2009). Observando a evolução recente dessa indústria, os autores encontraram diferenças cruciais em suas motivações: saídas de IDE da China pretendiam predominantemente assegurar acesso a matérias-primas para expansão do mercado doméstico de produção de aço, com poucas operações de produção internacionais. Em contraste, firmas de aço indianas investiram fora para buscar mercados e ativos estratégicos, a fim de explorar economias de escala e escopo entre setores dependentes de aço, como o setor automobilístico.

No setor de software, a busca por tecnologia aparece como elemento crucial na internacionalização, sendo complementada pelo desejo de adquirir mercados e redes de distribuição que podem gerar maiores retornos aos investimentos em tecnologia. A aquisição pela Lenovo (empresa chinesa) de ativos da IBM responde por essa estratégia. Segundo Niosi e Tschang (2008), a internacionalização de empresas de software chinesas e indianas difere entre si, pois essas firmas decidem operar em diferentes sub-setores. Enquanto firmas de software chinesas se concentram no mercado doméstico (trabalhando com multinacionais estrangeiras) e nos mercados regionais do Japão, Taiwan e Coréia; firmas indianas de software se expandem no exterior, usando modelos de serviço customizados moldados pelo mercado norte-americano. Ambas as firmas, chinesas e indianas, têm preferido internacionalizar em nichos pequenos do setor de software, nos quais haja carência de competição de firmas americanas e européias. Onde a competição é maior, por exemplo, na indústria de softwares para setor financeiro, o sucesso das firmas chinesas e indianas é menos garantido.

Dessa forma, pode-se apontar três importantes diferenças no processo de internacionalização entre empresas chinesas e indianas. Em primeiro lugar, enquanto as



aquisições chinesas pelo mundo são normalmente lideradas por empresas estatais, IDE indiano envolve principalmente firmas do setor privado, tipicamente as empresas maiores e mais diversificadas.

Em segundo lugar, os investimentos estrangeiros realizados pelos chineses ocorrem geralmente em setores primários, especialmente mineral e energia, enquanto os investimentos indianos são mais distribuídos entre os diferentes setores, incluindo aço e farmacêutico de um lado, e tecnologia de informação e serviços empresariais de outro.

Em terceiro lugar, empresas indianas geralmente apresentam uma história de evolução corporativa até chegar a grandes conglomerados. Em oposição aos indianos, os grupos chineses são relativamente jovens, e seu rápido crescimento nos anos recentes é consideravelmente devido ao apoio do Estado ativo. O estudo de Duysters et al (2009) a respeito dos grandes conglomerados da Índia e China, compara o grupo indiano Tata com o grupo chinês Haier. Os autores apontam que o grupo chinês Haier usou a estratégia conservadora de replicar suas inovações no exterior, a fim de suprir as necessidades do grande mercado doméstico e ao mesmo tempo adquirir habilidade internacional para evoluir de uma empresa de um único produto para uma empresa multi-produto. Em contraste, o conglomerado indiano Tata usou a internacionalização para se tornar mais especializado em suas operações e para agregar mais valor em algumas linhas de negócio selecionadas. Embora os setores da indústria que compõem tais empresas sejam diferentes, o estudo mostra que em ambos os grupos têm usado a globalização para explorar economias de escala e escopo.

Essas três diferenças entre o processo de internacionalização da China e Índia provavelmente se relacionam a diferenças no ambiente político que guiaram a evolução industrial dessas economias. Apesar da liberalização econômica que se iniciou na China nos anos 80, as empresas estatais continuaram a desempenhar papel importante no setor industrial chinês. Dada a dependência da economia de exportações sustentadas, muito do IDE chinês pretendia assegurar acesso a matérias primas críticas, especialmente energia.

Em contraste com a China, a Índia foi marcadamente aberta para a entrada de IDE por toda a década de 50, permitindo que um estoque substancial de capital estrangeiro fosse construído. Em meados dos anos 60, a política de substituição de importações permitiu que capitais privados indianos criassem um conjunto significativo de firmas privadas, alcançando considerável escopo. Por fim, a liberalização econômica das últimas duas décadas veio viabilizar uma corrida de firmas indianas para setores conhecimento-intensivos, como tecnologia de informação e farmacêutico, e são essas firmas indianas que têm sido particularmente ativas nos mercados estrangeiros.

Apesar destas diferenças, os padrões da internacionalização das firmas chinesas e indianas sugerem alguns elementos em comum.

No âmbito macroeconômico, ambos os países têm experimentado rápido crescimento nas últimas décadas, o que lidou com fluxos de entrada de IDE e capitais de portfólio. Esses fluxos de entrada, combinados com altas taxas de poupança doméstica, criaram amplas reservas de capitais, o que levou a um relaxamento de políticas que restringissem a saída de capitais. As saídas de capitais no nível das corporações que eram proibidas se tornaram crescentemente permitidas, o que juntamente com as condições de crédito facilitadas no mercado financeiro global, gerou um contexto favorável à internacionalização.

Fortanier e van Tulder (2009) constatarem que as firmas indianas e chinesas apresentaram uma trajetória de internacionalização mais volátil, rápida e recente, comparativamente aos países desenvolvidos. Apesar disso, a conclusão desses autores é de que as firmas indianas e chinesas não são tão internacionalizadas como geralmente se pensa, uma vez que muitos de seus ativos de capital e suas vendas permanecem localizados nas economias domésticas.

Outro aspecto que China e Índia apresentam em comum, é o desenvolvimento de uma capacidade específica, representada pela “engenharia frugal”, ou seja, a habilidade de fabricar bens manufaturados em versões de baixo custo para mercados em massa. Essas firmas têm desenvolvido habilidades em gerenciar operações multi-plantas entre regiões que são heterogêneas em etnia, língua e cultura.

Apesar desse amplo potencial de novas idéias e tecnologias das companhias chinesas a baixos custos, na opinião de Goldstein e Pusterla (2008) o contraste com o Brasil não é tão grande. Enquanto total de ativos, lucros, vendas e valor de mercado são muito maiores na China, a firma brasileira média vende mais, é mais lucrativa, e emprega menos capital que o equivalente chinês. Esses autores argumentam que o processo de internacionalização das empresas chinesas estaria muito concentrado em algumas firmas. Considerando o total de empregos estrangeiros gerados por multinacionais chinesas, apenas a empresa TCL concentra mais de 70% desses empregos. Observando medidas de inovação, os autores também observam tal concentração, pois de todas as patentes registradas pelas multinacionais chinesas, a empresa Lenovo chinesa contabiliza cerca de 60%. Assim, para Goldstein e Pusterla (2008), as medidas de inovação sugerem que China e Brasil não têm uma diferença tão grande.

Entretanto, mesmo que a importância empresarial da China com relação ao Brasil seja sobreestimada como apontam Goldstein e Pusterla (2008), não há como negar que a China esteja definitivamente à frente do Brasil na indústria eletrônica e nas tecnologias de informação e comunicação. No ramo de Telecomunicações, por exemplo, a empresa chinesa TCL multimídia

adquiriu, em 2004, ativos de TV da companhia francesa Thomson para se tornar a maior fabricante de TVs do mundo tanto em volume, como em receita. Isso aconteceu 12 anos depois da TCL ter entrado no ramo de TVs.

É inegável também o fato que o processo de internacionalização de empresas dos países asiáticos, como China e Índia, vêm crescendo a mais tempo do que no Brasil, e com muita rapidez. Vale realçar que os países asiáticos não enfrentaram o quadro de crise macroeconômica que afetou o Brasil de 1982 a 2002. Nesse período, o IDE brasileiro foi prejudicado por um cenário de grandes dificuldades às empresas brasileiras, que tiveram de lutar contra um contexto de grave crise da balança de pagamentos, juros elevadíssimos, inflação crescente e forte instabilidade econômica.

No período anterior a este quadro de instabilidade, que compreende os anos de 1960 a 1982, o IDE brasileiro chegou a ganhar destaque no ranking de IDE. Os valores investidos no exterior eram expressivos internacionalmente, apesar de serem setorialmente concentrados em petróleo, com a atuação da Petrobrás, construção civil, e serviços financeiros.

Em contraste com esse período de 1960 a 1982, no qual as saídas de IDE brasileiro foram beneficiadas; o período de 1982 a 2002 foi caracterizado muito mais por entradas de IDE no Brasil do que por investimentos de empresas brasileiras no exterior. Nesse período, principalmente na década de 90, havia uma grande quantidade de empresas transnacionais de capital estrangeiro operando no Brasil.

Diante desse quadro, as empresas de capital brasileiro tiveram que desenvolver nos anos 80 não apenas uma capacidade de sobrevivência frente às dificuldades causadas pela crise financeira e instabilidade macroeconômica; como também nos anos 90 tiveram que desenvolver uma competência empresarial capaz de competir com as transnacionais que se estabeleciam em território brasileiro.

Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009) afirmam que resultado disso foi a sobrevivência de um sistema empresarial brasileiro que apesar de debilitado em diversas dimensões, tornou-se mais eficiente e foi capaz de desenvolver competências relevantes em alguns setores. Acrescentando-se a isso, a partir de 2003, o comércio mundial começa a se expandir com preços cada vez mais favoráveis para alimentos e matérias-primas (devido a grande expansão da economia chinesa) beneficiando as empresas brasileiras eficientes nas cadeias de produção de *commodities*.

Assim, a melhoria dos preços das *commodities*, juntamente com a capitalização das empresas brasileiras e redução dos ativos localizados no exterior, tiveram efeito importante sobre a aceleração do IDE oriundo do Brasil. Portanto, a partir de 2003, o Brasil entra numa

nova fase de expansão do IDE, com destaque, sobretudo, para a modalidade de aquisição de empresas no exterior, facilitadas em grande parte pelo efeito do crescimento do preço das *commodities*. Desta forma, empresas brasileiras competitivas no setor de agronegócios, insumos básicos e indústrias extrativas tem-se tornado crescentemente mais lucrativas, líquidas, e financeiramente mais potente nos últimos anos.

Esse fenômeno pode ser identificado nos dados apresentados em Corrêa e Lima (2007). Segundo este estudo, o investimento brasileiro direto no exterior que é fortemente concentrado no setor terciário da economia, pela primeira vez desde 2001, entre 2004 e 2005, manifestou uma tendência à desconcentração, em favor do setor primário, englobando atividades como agricultura, pecuária, extração de petróleo e minerais.

De acordo com Xavier e Turolla (2006) com base nos dados do BACEN, em termos macro-setoriais de 2001 a 2004 observa-se uma participação elevada dos estoques de IDE oriundo do Brasil no setor terciário (de serviços) em contraste com uma pequena participação do IDE brasileiro no setor secundário (industrial). Nesta classificação, o setor secundário não engloba importantes indústrias brasileiras do setor primário, como a indústria extrativa de petróleo e de minerais, o que explica sua pequena participação.

Apesar disso, segundo Xavier e Turolla (2006), no setor secundário da economia destaca-se a fabricação de produtos de metais que tem elevado seus ativos no exterior. A atividade de fabricação de metais, dentre as atividades do setor secundário, é a que apresentava em 2004, maior valor de estoque de IDE brasileiro, 468 milhões de dólares. Neste setor, Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2009) destacam a expansão da Gerdau e da CSN em direção ao protegido mercado estadunidense de aço, como exemplo de estratégia de superar barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio exterior através de IDE.

Depois da indústria de metais, a indústria de alimentos e bebidas foi a que apresentou o maior valor de estoque de IDE em 2004, 211 milhões de dólares. No setor de alimentos, pode-se destacar a atuação internacional do grupo brasileiro JBS-Friboi. Vale ressaltar a visão estratégica, determinação e política de expansão da empresa que se internacionalizou, partindo para a aquisição da Swift Argentina em 2005. Desta forma, a JBS-Friboi foi capaz de se tornar *global player* no setor de alimentos, sendo reconhecida como líder mundial em carne bovina.

Outras empresas brasileiras que buscam posições de liderança internacional e que têm crescentemente se internacionalizado são a Petrobrás e a companhia Vale do Rio Doce. A busca de liderança global é um objetivo longamente perseguido pela Petrobrás. Desde os anos 60, a empresa já se inseria no processo de internacionalização, mas investimentos em ativos já estabelecidos e investimentos *greenfield* têm contribuído para reafirmar a posição da Petrobrás

como grande empresa global, atualmente uma das maiores empresas do mundo em valor de mercado.<sup>12</sup>

A Petrobrás é praticamente a única entre as companhias de óleo nacional de mercados emergentes que está na fronteira tecnológica<sup>13</sup>, o que coloca o Brasil a frente dos países asiáticos no setor de petróleo. A tecnologia da Petrobrás para exploração de petróleo em águas profundas começou a ser desenvolvida na base de Campos em 1977, alcançando recordes de profundidade em 1980 e 1990. Tais capacidades tecnológicas permitiram à Petrobrás uma inserção fora do Brasil, distribuindo atividades pelo Uruguai, Colômbia, Paraguai e investindo em refino em áreas próximas a alguns de seus principais mercados. Por contraste, a Petrochina que é a maior produtora nacional de petróleo e gás natural, pretende gastar 13 milhões em 2008 para tirar pela primeira vez petróleo de águas profundas no sul do Mar da China. Grandes empresas de petróleo chinesas apostam agressivamente na África e Ásia Central, mas carecem de engenharia e habilidade técnica, geralmente operando em campos mais periféricos.

A companhia Vale do Rio Doce também tem apresentado estratégia agressiva de expansão das operações no exterior através de fusões e aquisições a fim de consolidar sua posição de *global player* no setor de mineração. A aquisição da Inco, uma das principais produtoras de níquel do mundo, pela Vale do Rio Doce em 2007, é um exemplo de como a empresa tem se internacionalizado na busca de liderança global.

Outras grandes empresas nacionais brasileiras também têm se internacionalizado, motivadas por outros aspectos. Podem-se citar os investimentos externos realizados pela Natura, Boticário e Alpargatas (Havaianas) que se dirigem especialmente para marketing e promoção de vendas, a fim de conquistar globalização de suas marcas. No setor de vestuário e calçados brasileiro, pode-se mencionar também a atuação no exterior da Coteminas e da Azaléia<sup>14</sup>, que tem buscado produzir ou subcontratar produção no exterior como forma de reduzir custos.

Por fim, vale destacar que a Petrobras, a Vale do Rio Doce e a Metalúrgica Gerdau são classificadas de acordo com relatório da UNCTAD (2006), entre as 100 maiores transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento em 2004, ocupando as posições respectivamente de 12<sup>a</sup>, 25<sup>a</sup> e 33<sup>a</sup> no ranking. Apesar da grande maioria de empresas apresentadas nesse ranking, serem sediadas em países asiáticos, a Índia ainda fica atrás do Brasil, pois apenas uma de suas empresas está classificada como uma das 100 maiores transnacionais, a Oil And Natural Gas Corporation, ocupando a 26<sup>a</sup> posição. Entre os países objetos de estudo deste trabalho, a

---

<sup>12</sup> Segundo o próprio *website* da Petrobrás.

<sup>13</sup> A única outra companhia de óleo que pode ser vista como na fronteira tecnológica é a Statoil da Noruega.

<sup>14</sup> Adquirida pela empresa brasileira Vulcabras em 2007.

liderança em número de transnacionais com maior posse de ativos externos fica mesmo com as empresas chinesas, com 10 empresas listadas no ranking das maiores transnacionais.

### **Considerações Finais**

Como foi possível observar através deste estudo, nas últimas décadas houve uma significativa internacionalização das firmas oriundas de economias em desenvolvimento, em termos de fluxos crescentes de saída de investimento estrangeiro direto e uma onda de fusões e aquisições fora das fronteiras desses países. Em especial, o presente trabalho buscou analisar o processo recente de internacionalização das empresas brasileiras, chinesas e indianas a fim de compará-los quantitativamente e qualitativamente.

Para isso, primeiramente buscou-se na literatura compreender os determinantes das estratégias de internacionalização das empresas. Retomou-se brevemente o paradigma de OLI de Dunning, complementando-o com o modelo LLL de Matthews e mostrou-se que a tipologia de estratégias de Dunning apesar de criticada, pode ser útil para examinar as estratégias que norteiam a decisão das firmas de investirem fora de suas fronteiras nacionais.

A internacionalização entendida pela tipologia de Dunning, como uma estratégia que traz benefícios a empresas, como conquista de novos mercados, acesso a economias de escala e escopo, aquisição de novos conhecimentos e tecnologias, é uma interpretação apenas parcial da internacionalização. Avançando nesses argumentos, a internacionalização tem sido cada vez mais entendida como uma forma de sobrevivência das empresas nacionais num ambiente de competitividade global crescente. A idéia é de que diante da abertura e liberalização dos mercados, a concorrência com outras firmas transcende as fronteiras nacionais, e assim, para que as empresas de capital nacional consigam garantir suas posições de mercado já conquistadas, é necessário que essas empresas se tornem mais competitivas, através da atuação em mercados internacionais.

Além disso, argumenta-se que os benefícios da internacionalização das empresas não se restringem apenas às firmas, mas também beneficia o país de origem dos investimentos, contribuindo provavelmente para o desenvolvimento da estrutura produtiva nacional, para o fortalecimento da posição externa, para redução de vulnerabilidade externa, para o desenvolvimento de atividades de maior valor agregado, para adoção e geração de novas tecnologias, para a criação de maior volume de empregos.

Cada vez mais os governos vêm reconhecendo esse potencial de efeitos positivos da internacionalização, por isso em diversos países foi possível observar posições ativas do governo no processo de internacionalização, principalmente através da condução de políticas

públicas que estimulam as firmas a se engajarem em investimentos no exterior. Mostrou-se neste estudo que nos países asiáticos em geral, há políticas mais sistemáticas de apoio à internacionalização. Na China, grande parte do IDE chinês foi carregado por corporações estatais, em contraste com Índia e Brasil, onde a internacionalização esteve mais relacionada a iniciativas do setor privado.

Da observação dos dados sobre o processo de internacionalização desses países, constatou-se um *boom* recente de investimentos no exterior tanto na forma de investimentos *greenfield* como na forma de fusões e aquisições por parte da China, Índia e Brasil. Em se tratando de investimentos *greenfield* no exterior, a Índia foi o país que mais se destacou em número de projetos entre 2002 e 2006, seguida da China, e depois pelo Brasil. Entretanto, com relação ao valor das aquisições de ativos no exterior, as empresas indianas não apresentaram a mesma liderança; nesse caso, as empresas brasileiras foram as que revelaram maior valor em 2006. Apesar da China ter ficado para trás do Brasil, seguida da Índia, a China foi o país que experimentou maior aumento no valor das fusões e aquisições no exterior, no período de 1996 a 2006.

Concluiu-se que apesar do processo de internacionalização de empresas brasileiras ser tardio em comparação com a China e Índia, onde o IDE tem crescido há mais tempo, o Brasil se encontra recentemente num ciclo virtuoso e expressivo de promoção de investimento estrangeiro direto. Autores apontaram que o contraste das empresas chinesas e indianas com o Brasil não é tão grande, pois as firmas indianas e chinesas não são tão internacionalizadas como geralmente se pensa.

Observou-se que o Brasil está definitivamente atrás das indústrias asiáticas na indústria eletrônica e nas tecnologias de informação e comunicação. Por outro lado, viu-se que na indústria de petróleo o Brasil está à frente dos asiáticos, através da atuação da Petrobrás, uma das únicas companhias de óleo nacional de países emergentes que está na fronteira tecnológica e que é uma das empresas líderes globais no setor.

Apesar disso, ainda que as empresas brasileiras estejam ampliando sua atuação internacional, no ranking das 100 maiores transnacionais de países em desenvolvimento, ordenadas por posse de ativos no exterior, o Brasil aparece apenas com 3 empresas (Petrobrás, Vale do Rio Doce e Gerdau) ficando atrás da China.

Portanto, para que o Brasil não perca espaço internacional para países asiáticos, é necessário que a internacionalização das empresas brasileiras continue avançando. Desta forma, caberia ao governo brasileiro estimular melhores práticas internacionais de forma a encorajar a competitividade das empresas de capital nacional e promover investimentos diretos no exterior.

## **Bibliografia**

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

ATHREYE, S.; GODLEY, A. (2009). **Internationalization and technological leapfrogging in the pharmaceutical industry**. *Industrial and Corporate Change*, 18 (2), 295–323.

ATHREYE, S.; KAPUR, S. (2009). **Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms – Trends, motivations and strategy**. *Industrial and Corporate Change*, 18 (2), 209–221.

CORRÊA, D.; LIMA, G. T. (2007). **Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores**. Informações FIPE, abril.

DUNNING, J. H. (1988). **Explaining international production**. London: Unwin Hyman.

DUNNING, J. H. (1994). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. **Transnational Corporations**, vol. 3, nº 1.

DUYSTERS, G.; JACOB, J.; LEMMENS, C.; JINTIAN, Y. (2009). **Internationalization and Technological Catching Up of Emerging Multinationals: a Comparative Case Study of China's Haier Group**. *Industrial and Corporate Change*, 18 (2), 325-349.

FORTANIER, F.; van TULDER, R. (2009). **Internationalization trajectories – a cross-country comparison: Are large Chinese and Indian companies different?** *Industrial and Corporate Change*, 18 (2), 223-247.

GE, G. L.; DING, D. Z. (2007). **A strategic analysis of surging Chinese manufacturers: The case of Galanz**. Springer Science and Business Media.

GOLDSTEIN, A.; PUSTERLA, F. (2008). **Emerging Economies' Multinationals: General Features and Specificities of the Brazilian and Chinese Cases**. CESPRI Working Papers, n. 223, Università Bocconi, Italy.

KUMAR, N.; CHADHA, A. (2009). **India's outward foreign direct investments in steel industry in a Chinese comparative perspective**. *Industrial and Corporate Change*, 18 (2), 249–267.



- MATHEWS, J. A. (2006). Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial Development. **New Political Economy**, vol. 11, n. 3, pp. 313-335.
- MORCK, R.; YEUNG B.; ZHAO M. (2008). Perspectives on China's outward foreign direct investment. **Journal of International Business Studies**, 39, 337–350.
- NAYYAR, D. (2008). The internationalization of firms from India: investment, mergers and acquisitions. **Oxford Development Studies**, 36(1), 111–131.
- NIOSI, J. E.; TSCHANG, F. (2008). **Comparing Chinese and the Indian Software MNCs: Domestic and Export Market Strategies and Their Interplay**. UNU-MERIT Working Paper Series, n. 050.
- SILVA, M. L. (2002). **A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90**. Tese de doutorado, orientação: Mariano Francisco Laplane. Campinas: UNICAMP - Instituto de Economia.
- The Boston Consulting Group (2006). **The New Global Challengers: How 100 Top Companies from Rapidly Developing Countries are Changing the World**. Boston, MA.
- UNCTAD (2006). **World Investment Report (WIR)**.
- XAVIER, A. N.; TUROLLA, F. A. (2006). **A Internacionalização da Empresa Brasileira: a Literatura e Alguns Fatos Estilizados**. In: IV Ciclo de Debates do EITT/PUC-SP, 2006, São Paulo-SP. Anais do IV Ciclo de Debates EITT.