



Centro Universitário de Brasília - UniCEUB
Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS
Curso de Bacharelado em Relações Internacionais

LARISSA DA FONSECA VINHAL

**A IMPORTÂNCIA DE UM ESTADO EMPREENDEDOR PARA
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS: um estudo do caso brasileiro de
internacionalização a partir da década de 1990**

**BRASÍLIA
2020**

LARISSA DA FONSECA VINHAL

**A IMPORTÂNCIA DE UM ESTADO EMPREENDEDOR PARA
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS: um estudo do caso brasileiro de
internacionalização a partir da década de 1990**

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais pela Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS do Centro Universitário de Brasília (UniCEUB).

Orientador(a): Professor Marcelo Gonçalves do Valle

**BRASÍLIA
2020**

LARISSA DA FONSECA VINHAL

**A IMPORTÂNCIA DE UM ESTADO EMPREENDEDOR PARA
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS: um estudo do caso brasileiro de
internacionalização a partir da década de 1990**

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais pela Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS do Centro Universitário de Brasília (UniCEUB).

Orientador(a): Professor Marcelo Goncalves do Valle

BRASÍLIA, 01 DE JUNHO DE 2020

BANCA AVALIADORA

Professor(a) Orientador(a)

Professor(a) Avaliador(a)

Dedicatória: Ao meu irmão, por me proporcionar sempre os melhores sorrisos. Meu amor por você transborda.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer aos meus pais, Júnior e Robissânia, por serem minha base e me dedicarem amor e apoio incondicionais. Vocês são fundamentais por todo meu desenvolvimento pessoal, acadêmico e profissional.

À minha avó, por todas as palavras de aconchego e muito mais, por ser minha fonte de inspiração, carinho, paciência e amor.

Ao meu avô, por se orgulhar tanto de mim. Muito obrigada por toda confiança.

À minha tia, que também me apoiou e depositou em mim a confiança necessária nessa trajetória. Agradeço por todo amor e amizade.

Ao meu orientador, Marcelo, pela paciência que teve durante a produção desta pesquisa. Além disso, gostaria de elogiá-lo pela competência que tem em apoiar o desenvolvimento de novos pesquisadores.

Aos professores do Centro Universitário de Brasília, com quem aprendi conceitos fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho, pela ajuda e prestatividade durante minha formação acadêmica.

E digo obrigada, em especial, à professora Camila, por ter sido fonte de inspiração para o tema deste trabalho e ter me auxiliado nas primeiras orientações, que foram além de trabalhos acadêmicos.

Este trabalho não seria possível sem a contribuição de vocês.

Muito obrigada!

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi analisar a importância de um Estado empreendedor para o processo de internacionalização de empresas. Para isso, o estudo utilizou como exemplo o caso brasileiro de incentivo à estratégia de internacionalização das empresas nacionais, principalmente a partir dos anos 1990. Adicionalmente, o texto busca delinear duas perspectivas teóricas para traçar uma reflexão a respeito do tema, são elas: o Realismo Neoclássico e a Nova Economia Institucional. Por meio de uma visão acerca do institucionalismo, a análise desse trabalho permitiu analisar como o governo de um país atua no desenvolvimento de instituições de apoio à internacionalização e como este apoio pode se dar através da formulação de diversas políticas de incentivo. Os resultados dessa análise mostram que o caso brasileiro de internacionalização sustenta diversos desafios a serem enfrentados pelo país perante o sistema internacional, incentivando que haja uma atuação proativa por parte do governo em todo o processo.

Palavras-chave: Estado empreendedor; internacionalização de empresas; Realismo Neoclássico; Nova Economia Institucional; instituições.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - A atuação do BNDES ao longo dos anos.....	29
Figura 2 - As linhas de internacionalização do BNDES	37

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS E A ABORDAGEM TEÓRICA.....	12
1.1 Conceitos.....	12
1.2 O Realismo Neoclássico.....	18
1.3 A Nova Economia Institucional (NEI).....	21
2 INSTITUIÇÕES ESTATAIS E SUA INFLUÊNCIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS.....	25
2.1 O caso do governo brasileiro como incentivador da internacionalização.....	26
2.2 O histórico do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)....	28
2.3 A atuação do BNDES em apoio à internacionalização das empresas brasileiras.....	30
2.4 As linhas de financiamento do BNDES para apoio à internacionalização das empresas.....	36
3 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS E O ESTADO EMPREENDEDOR.....	41
3.1 Mazzucato e a importância de um Estado como agente empreendedor.....	41
3.2 As vantagens da internacionalização do ponto de vista estatal e empresarial.....	45
3.3 As vantagens estatais na internacionalização de empresas.....	48
3.4 A importância de políticas de Estado para a internacionalização de empresas.....	51
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	57
REFERÊNCIAS.....	60

INTRODUÇÃO

Este trabalho visa analisar a importância de um Estado empreendedor para o processo de internacionalização de empresas, tendo em vista um estudo do caso brasileiro a partir da década de 1990. A proposta é traçar uma análise que contribua de forma positiva com os estudos nessa área, enriquecendo a produção acadêmica a respeito do tema. De forma secundária, a reflexão apresentada possibilita, ainda, um melhor entendimento da relevância do tema em matéria política e econômica, considerando estudos que demonstram também a “internacionalização como um instrumento fundamental para o fortalecimento das e empresas e aumento da competitividade entre os países” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 44).

A discussão a respeito da importância de um Estado empreendedor faz com que seja estabelecida uma relação direta entre o governo e as empresas, de forma que o papel do Estado não se limite a intervir apenas em questões de macroeconomia. O Estado deve ser visto “como empreendedor, que assume riscos e cria mercados” (MAZZUCATO, 2014). Esta ideia tem se difundido com grande velocidade, englobando diversas vertentes e autores. A partir dela, o Estado deixa de ser visto apenas como uma certa força paralisante à dinâmica das empresas e à competitividade, sendo cada vez mais requisitado para fomentar o processo de internacionalização das mesmas.

O debate acerca da internacionalização das empresas tem ganhado cada vez mais relevância desde o final do século passado na medida em que se nota a importância dessas empresas transnacionais para a economia de um país. O processo de internacionalização segundo Alem e Cavalcanti (2005, p. 44) envolve principalmente duas instâncias: atender mercados externos através das exportações e o investimento direto no exterior, abrindo espaço para implementar novas unidades produtivas. Além dos autores, Brito (1993, p. 4) também aborda a respeito do processo de internacionalização, de acordo com ele, as empresas seguem três opções como estratégias de internacionalização: a sua atuação isolada e independente (na qual o modo mais direto neste caso é a exportação), a criação de subsidiárias em outros países ou a cooperação com outras empresas (através da licença de exploração de marcas e patentes).

O crescimento no número de empresas transnacionais e a sua atuação aumentando cada vez mais em nível global estimula a discussão a respeito de como os Estados incentivam suas empresas nacionais a adotarem estratégias que vão além do mercado doméstico e como os mesmos as orientam em mercados internacionais. Neste âmbito, a importância de um Estado empreendedor torna-se ainda mais relevante. Os autores Alem e Cavalcanti (2005, p. 54), por

exemplo, argumentam que apesar de serem claras as evidências de que as empresas transnacionais possuem grande importância na economia mundial, nota-se que a elaboração de políticas públicas as quais incentivam a internacionalização das empresas ainda são muito introdutórias.

O caso brasileiro de internacionalização de empresas sustenta diversos desafios a serem enfrentados pelo país perante a complexidade do sistema internacional. O estímulo para o incremento da estratégia brasileira de internacionalização tem sido observado com maior intensidade a partir da década de 1990. Argumenta-se que há necessidade de promover uma atuação mais efetiva do Estado brasileiro perante este fenômeno, a partir de uma visão de que a economia brasileira ainda possui um baixo desempenho inovativo (DE NEGRI, 2012, p. 1).

Para se compreender o fenômeno do Estado empreendedor e buscar responder a problemática proposta de como o Estado Brasileiro promoveu o desenvolvimento e a internacionalização de empresas a partir da década de 1990, este trabalho encontra-se dividido em três capítulos. O primeiro capítulo é dividido em três partes, com o objetivo de possibilitar ao leitor uma melhor compreensão dos assuntos que serão abordados posteriormente. A primeira parte busca definir os principais conceitos que serão utilizados ao longo do trabalho: o conceito de empresas, internacionalização de empresas, inovação, Estado empreendedor e Instituições. Na segunda e terceira parte é feita uma análise do tema a partir de duas teorias: uma delas é a teoria do Realismo Neoclássico, para apresentar a perspectiva do Estado, e a outra é a Nova Economia Institucional, que apresenta uma reflexão fundamentada na perspectiva econômica das instituições, essenciais para constituição das Empresas.

O segundo capítulo tem como objetivo fazer uma reflexão acerca de como as instituições governamentais, desenvolvidas pelo Estado, contribuem para o processo de internacionalização das empresas nacionais. Para isso, o capítulo é composto, primeiramente, por uma análise de como o Estado brasileiro buscou promover o desenvolvimento de suas empresas nacionais para que as mesmas pudessem participar do processo de internacionalização. Em seguida, foi escolhida uma instituição brasileira para exemplificar de forma empírica como o governo nacional criou incentivos para esse processo. A instituição escolhida foi o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para que na terceira parte deste capítulo seja desenvolvida uma análise de como o Banco participou ativamente do incentivo às empresas brasileiras competirem em mercados internacionais. Por fim, o capítulo apresenta as principais linhas de financiamento desenvolvidas pelo BNDES, as quais corroboraram para este incentivo.

E finalmente, o terceiro capítulo deste trabalho é dedicado a abordar a importância de um Estado empreendedor para o processo de internacionalização de empresas. Para isso, ele se divide em quatro partes. A primeira parte se dedica a fazer uma análise mais detalhada de um Estado empreendedor e sua relevância para estratégia de desenvolvimento das empresas. Nas partes subsequentes, é traçado um estudo dos fatores que levam as empresas e os Estados adotar estrategicamente a internacionalização, pontuando algumas das políticas públicas e de Estado existentes para incentivo a este processo. A parte final deste capítulo, se dedica a tratar da importância de criação de políticas de incentivo nacional para apoio ao processo de internacionalização, pontuando como exemplo a necessidade de o Estado brasileiro promover políticas públicas que incentivem esta estratégia.

Desta maneira, este estudo possibilitará demonstrar como o Estado pode ser mais do que um mero interventor na macroeconomia através da correção de mercados, visto que, existe uma grande parte da literatura focada na análise de que os Estados têm perdido sua importância na medida em que as economias crescem e ultrapassam fronteiras. Essa abordagem acerca do papel que o Estado pode vir a assumir é levantada na academia por autores como Mazzucato (2014) ao dizer que “o papel do Estado não se limita à intervenção na macroeconomia, corrigindo o mercado [...]. O Estado também é visto como empreendedor, que assume riscos e cria mercados” na medida em que investe na internacionalização das empresas.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS E A ABORDAGEM TEÓRICA

A discussão proposta por este estudo requer que para um melhor entendimento do tema seja feita uma divisão de forma que a análise seja mais detalhada. Por esse motivo, este primeiro capítulo encontra-se dividido em três partes. A primeira delas fará uma breve definição dos conceitos centrais que serão utilizados ao longo do texto, são eles: o conceito de empresas, internacionalização de empresas, inovação, Estado empreendedor e Instituições. A ordem de apresentação dos conceitos está disposta para que haja uma linearidade com o tema aqui tratado, de maneira que seja possível notar que os mesmos estarão interligados ao longo do trabalho. Essa abordagem inicial tem o intuito de possibilitar ao leitor uma melhor compreensão das reflexões que serão feitas posteriormente.

A segunda e terceira parte deste capítulo contam com uma análise teórica do tema proposto a partir da ótica do Realismo Neoclássico e da Nova Economia Institucional (NEI). Serão utilizadas duas teorias para que seja feita uma reflexão completa de todas as perspectivas aqui tratadas, englobando de um lado o Realismo Neoclássico, que apresenta a perspectiva do Estado e do outro a teoria institucionalista, a qual possibilita uma síntese baseada na perspectiva econômica das instituições, essenciais para analisar como elas influenciaram para formação ou desenvolvimento das empresas.

1.1 Conceitos

Tendo em vista a relevância da parte conceitual para uma análise mais detalhada do tema proposto ao decorrer deste trabalho, o primeiro conceito que merece relevância é o conceito de empresas. Segundo uma reflexão de cunho econômico das empresas, uma visão que merece ser citada é a de Peter Drucker (2013 apud ALENCASTRO, 2016, p. 70) “uma empresa se trata de uma organização de pessoas com a qual possui uma visão compartilhada de contribuição socialmente legítima, que deve ser definida com base em termos de desempenho econômico”. O raciocínio levantado pelo autor exprime a ideia de que uma empresa é um empreendimento que se baseia na venda de bens e serviços, orientado pelo lucro e para atingir esse objetivo ela está orientada a buscar sempre maximizar seus resultados.

Para isso fazem uso dos fatores produtivos (capital, terra e trabalho). Além disso, a definição também demonstra que as empresas, hoje, buscam contribuir socialmente, tomando para si uma responsabilidade social orientada por ações concretas que visam, por exemplo,

diminuir os impactos ambientais ou solucionar problemas sociais de determinadas comunidades.

A definição de Empresas permite uma melhor compreensão do conceito de Empresas Multinacionais. Se uma empresa, seja qual ela for, é considerada uma entidade com fins lucrativos, logo, uma Empresa Multinacional pode ser definida como uma entidade com fins lucrativos que cuja atuação acontece em mais de um país.

A partir da definição de Empresas destacada acima, o segundo conceito que merece ser destacado é o de internacionalização de empresas. Este recebe na literatura diversas definições que podem variar dependendo do foco em que está inserido. A internacionalização para autores como Calof e Beamish (1995 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 104) é um processo “de incremento do envolvimento da firma em operações internacionais”. Na mesma linha de pensamento pode-se citar a definição de Johanson e Vahlne (1990 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 104) de que internacionalização é um “processo de desenvolvimento de redes de relacionamento de negócios em outros países através da extensão penetração e integração”.

Outra definição que está voltada para a linha dos autores citados acima é a de que a internacionalização de empresas é um “processo de adaptação da modalidade de troca comercial a mercados internacionais” (ANDERSEN, 1997 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 104). Há também autores que entendem a internacionalização como voltada para a alocação de recursos no estrangeiro, como é o caso de Ahokangas (1998 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 104) que define o fenômeno como “um processo de mobilização, de acumulação e desenvolvimento de estoques de recursos para atividades internacionais”.

A partir das diversas definições do conceito de internacionalização de empresas, considera-se, portanto, que o mesmo diz respeito ao processo pelo qual as empresas procuram expandir suas atividades econômicas para além de seu mercado doméstico desenvolvendo transações e investimentos em outros países. É ainda mais importante ressaltar que este conceito está diretamente ligado aos motivos que levam as empresas a se internacionalizarem. Segundo Barreto e Rocha (2003 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 105) as razões que levam a este processo podem ser definidas em duas linhas de pensamento. Uma delas de viés mais econômico que “tende a interpretar processos decisórios de internacionalização como racionais e objetivos e que sejam centrados na alocação ótima de recursos, minimizando custos de transação ou visando à vantagem competitiva.” (ROCHA, 2003 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 105). Já a segunda linha acarreta maior subjetividade “estudando a internacionalização a

partir das atitudes e das percepções dos tomadores de decisão das organizações” (ROCHA, 2003 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 105).

Dunning (2001) também destaca algumas vantagens que servem de incentivo para a internacionalização de empresas, são elas: a capacidade da empresa utilizar seus conhecimentos como um diferencial para competir frente a seus concorrentes; buscar os benefícios da localização (que podem reduzir custos com a mão de obra e transportes); e, finalmente, a redução dos custos de transação (ao possibilitar a atuação direta nos mercados estrangeiros).

Para fins deste estudo, os motivos de viés econômicos serão mais adequados, visto que aqui parte-se do pressuposto que as empresas buscam a internacionalização como forma de ampliar suas possibilidades de atuação e força em outros mercados, como ressaltam Alem e Cavalcanti (2005, p. 44) “a internacionalização como instrumento fundamental para o fortalecimento das empresas e aumento da competitividade dos países, em um ambiente de acirrada concorrência internacional.”

Desta maneira, as razões pelas quais as empresas buscam se internacionalizar podem ser resumidas em: a busca por acesso a recursos naturais como matérias primas e mão de obra (que podem ser mais baratos e mais eficientes que nos países de origem, viabilizando uma redução de custos e tornando seus preços mais competitivos no mercado); maior comercialização dos produtos, garantindo que haja um maior canal de distribuição dos produtos, visto que as empresas passam a distribuir os mesmos nos mercados estrangeiros; acesso a outros mercados, quando muitas empresas se veem limitadas em seus mercados domésticos encontram na internacionalização uma possibilidade de expansão; e, finalmente a busca por uma maior eficiência, fator que gera ganhos na racionalização da produção, isto é, as filiais das empresa podem se especializar em apenas algumas das fases do processo produtivo (assim, cada parte da cadeia produtiva encontra-se em uma localidade diferente). (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 45-46).

O terceiro conceito relevante para fins deste trabalho é o de inovação. Segundo a Lei Nº 10.973/04, a inovação é a:

introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias. (BRASIL, 2004)

Esta lei procura estabelecer medidas para incentivar a inovação e a pesquisa científica, com o objetivo de promover o desenvolvimento do sistema produtivo nacional. Para fins deste

trabalho, a lei é um exemplo para demonstrar que o Estado brasileiro se compromete com o incentivo à inovação, servindo como um estímulo para as instituições e, principalmente, para “a constituição de ambientes favoráveis à inovação e às atividades de transferência de tecnologia” (BRASIL, 2004). Algumas das medidas estabelecidas pela lei que denotam este exemplo são: promover à inovação nas atividades científicas e tecnológicas para se atingir um maior desenvolvimento econômico e social; incentivar a cooperação e interação entre os setores públicos e privados; promover uma maior competitividade entre as empresas no mercado doméstico e internacional; apoiar e incentivar os inventores independentes; medidas de utilização do poder de compra do Estado para buscar fomentar a inovação; fortalecimento dos instrumentos de fomento e créditos. (BRASIL, 2004)

Segundo a lei, se considera agência de fomento o “órgão ou instituição de natureza pública ou privada que tenha entre os seus objetivos o financiamento de ações que visem a estimular e promover o desenvolvimento da ciência, da tecnologia e da inovação” (BRASIL, 2004). Assim, observa-se o reconhecimento e o apoio que o Estado brasileiro fornece às instituições de natureza pública e privadas para que as mesmas fomentem atividades de inovação.

Outro conceito interessante de inovação é o do Manual de Oslo elaborado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que define o mesmo como

a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de *marketing*, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas. (OCDE, 1997)

Essa definição dada pelo Manual engloba um conjunto de inovações, entretanto, ele afirma que o requisito básico para se definir uma inovação é que “o produto, o processo, o método de marketing ou organizacional sejam novos (ou significativamente melhorados) para a empresa” (OCDE, 1997).

O Manual divide a inovação em três tipos: inovação em produtos, inovação de processos e mudanças organizacionais. Primeiramente, a inovação em produtos ou processos em uma empresa diz respeito às implantações de tecnologias novas ou de melhorias nos produtos ou processos que já existem em uma empresa, alterando os modelos que podem estar obsoletos. Já o terceiro tipo, a inovação organizacional envolve várias questões, tais como: inserção de novas estruturas organizacionais nas empresas; modificação ou implantação de novas técnicas de

gestão; inserção se novas orientações estratégicas. Todas essas inovações podem apresentar resultados significativos no desempenho da empresa, promovendo um maior gerenciamento de recursos como finanças e produção, o que contribui para que a empresa consiga alcançar seus objetivos.

Ainda neste enfoque de inovação de produtos e serviços, autores como “Barbosa e Lopes (1996), por exemplo, definem inovação como a adoção ou criação de um novo produto, serviço, tecnologia, política, estrutura ou sistema administrativo”. (SILVA, 2016).

As inovações são necessárias em qualquer empresa ou organização, para melhorar seus resultados, sua eficiência ou até mesmo a ordenação de pessoal. Elas proporcionam a qualquer organização ou empresa o alcance de seus objetivos de forma eficiente, fazendo com que elas mudem o cenário atual em que estão inseridas. (SILVA, 2016).

O quarto conceito que merece destaque nesta introdução conceitual é o de Estado empreendedor. Sua definição estabelece uma relação direta entre o governo e as empresas, de forma que o papel do Estado não se limita mais a intervir apenas em questões de macroeconomia, corrigindo mercados e financiando setores. O Estado deve ser visto “como empreendedor, que assume riscos e cria mercados” (MAZZUCATO, 2014), visando realizar ações que encorajem o setor privado. Segundo a autora Mazzucato (2014) “Um Estado empreendedor não apenas reduz os riscos do setor privado, como antevê o espaço de risco e opera corajosa e eficientemente dentro desse espaço para fazer as coisas acontecerem”.

A ideia de Estado empreendedor tem se difundido com grande velocidade, englobando diversas vertentes e autores. Para este trabalho é fundamental a análise de Mazzucato (2014) acerca deste conceito, visto que a autora aborda claramente a necessidade do Estado ser visto além de um agente facilitador do crescimento econômico, ele deve ser visto como “um parceiro fundamental do setor privado – e em geral mais ousado, disposto a assumir riscos que empresas não assumem” (MAZZUCATO, 2014).

O Estado durante este trabalho será, portanto, apresentado como agente empreendedor, ele deixa de ser visto apenas como uma certa força paralisante à dinâmica das empresas e à competitividade, sendo cada vez mais requisitado para fomentar o processo de internacionalização das mesmas. É importante ressaltar que o Estado “não elimina riscos como se tivesse uma varinha mágica. Ele *assume* os riscos, formando e criando novos mercados” (MAZZUCATO, 2014). O papel que o Estado empreendedor assume para os fins deste trabalho

é de fornecer as bases para que as empresas se sintam encorajadas ao buscar por novos mercados.

Com vistas a atingir o proposto no trabalho, outro conceito que merece destaque é o de instituições. Sua definição é de extrema importância para em seguida apresentar em que consiste a Nova Economia Institucional (NEI) e para compreensão da abordagem institucionalista que será proposta.

Uma revisão da recente literatura é suficiente para demonstrar a gama de definições existentes acerca do conceito. Por este motivo, neste trabalho serão apresentadas aquelas que atendam duas exigências: i) ofereçam uma definição precisa e ao mesmo tempo rica do conceito de instituições; ii) sejam compatíveis com diferentes abordagens teóricas, por mais que o conceito, logo em seguida, sirva como base para apresentação da Nova Economia Institucional.

Pondé (2007), em seu trabalho, indica que em meio a tantas definições há um elemento que se repete na identificação do que são as instituições, é o que ele chama de “regularidade dos comportamentos”. Nesse sentido, cita que instituições são “uma regularidade no comportamento que especifica ações em situações particulares recorrentes” (LANGLOIS 1986 apud PONDÉ, 2007, p. 6). Esta definição, segundo ele, por mais que seja insuficiente, converge entre diversos autores.

O autor complementa que a mesma ideia pode ser observada em: “uma instituição é uma regularidade de comportamento ou uma regra que tem aceitação geral pelos membros de um grupo social, que especifica comportamentos em situações específicas, e que se autopolicia ou é policiada por uma autoridade externa” (RUTHERFORD, 1994 apud PONDÉ, 2007, p. 6). Esta definição, um pouco mais elaborada, sugere uma visão social das instituições, isto é, que além de possuírem um certo caráter fixo ao estabelecerem regras de comportamento, elas devem ser aceitas por um grupo social. Baseado neste comportamento, Pondé (2007) afirma que as instituições se diferenciam por estarem baseadas em “crenças e expectativas mútuas mantidas pelas pessoas ao agir” (MÄKI, 1993 apud PONDÉ, 2007, p. 6).

Conforme mencionado por Pondé (2007), outra característica que pode ser observada nesta regularidade de comportamentos é o papel desempenhado pelas instituições de padronizar ou coordenar as interações entre os agentes. Nesta visão, elas “representam um tipo de *infraestrutura* que facilita – ou impede – a coordenação entre as pessoas e a alocação de recursos.” (JÖSTRAND, 1995 apud PONDÉ, 2007, p. 6). Esta infraestrutura é moldada pelas

interações humanas e busca, de certa forma, governar as ações de determinados grupos onde está inserida.

Na mesma linha de raciocínio, o autor cita que instituições seriam “as regras do jogo em uma sociedade ou, de modo mais formal, [...] as restrições arquitetadas pelos homens que dão forma a sua interação” (NORTH, 1991 apud PONDÉ, 2007, p. 7). A partir destas definições, o autor formula o seguinte conceito geral:

Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico. (PONDÉ, 2007, p. 7)

Contudo, esta definição não deve ser tomada como explicação da existência de qualquer instituição, visto que algumas delas podem ser responsáveis por desestabilizar o meio social. Desta maneira, é importante ressaltar que, com vistas a atingir o proposto nas análises mais a frente, a definição geral apresentada é essencial para compreender a visão institucionalista que será exposta no restante deste trabalho, por ressaltar o papel desempenhado pelas instituições de gerar ordem, estabilidade e incentivo nos processos econômicos e sociais ao conter “mecanismos de coordenação que tornam viável que uma economia funcione movida pela divisão do trabalho e cooperação” (PONDÉ, 2007, p. 7).

A primeira parte deste capítulo fez uma breve definição dos conceitos centrais que serão utilizados ao longo do texto, com o intuito de introduzir uma reflexão acerca dos temas que serão melhor aprofundados posteriormente. A disposição desses conceitos foi feita para demonstrar que apesar de serem muito específicos, há uma linearidade entre eles. Esse raciocínio pode ser observado, por exemplo, nas partes a seguir onde será feita uma análise teórica do tema proposto a partir da abordagem do Realismo Neoclássico e da Nova Economia Institucional.

1.2 O Realismo Neoclássico

Para responder a problemática proposta por este trabalho de como Estado brasileiro promoveu o desenvolvimento e a internacionalização de empresas a partir da década de 1990, serão utilizadas duas teorias. Primeiramente, a Teoria do Realismo Neoclássico, que é relevante para explorar a perspectiva do Estado e suas interações. Em segundo lugar, a Nova Economia Institucional para uma reflexão fundamentada na perspectiva econômica das instituições,

essenciais para analisar como elas influenciaram para constituição das Empresas. A utilização de duas teorias tem como finalidade apresentar uma reflexão completa de ambas perspectivas, visto que ao utilizar apenas uma delas não seria possível uma análise aprofundada do tema.

Ao empregar a Teoria do Realismo Neoclássico como parâmetro, é relevante destacar que se busca nesta pesquisa, enfrentar o desafio de utilizar uma teoria de relações internacionais para refletir sobre o tema proposto. A grande complexidade do processo de internacionalização e a existência de características e incentivos diferentes adotadas pelos países a depender de suas estruturas de mercados diferenciadas, faz com que seja necessária a utilização de uma teoria que consiga compreender a complexidade do tema proposto.

Com o objetivo de atingir uma análise mais aprofundada desta pesquisa e buscar compreender como um Estado empreendedor é importante para influenciar na estratégia de internacionalização das empresas é necessário observar que segundo Souza (2014, p. 124) “o tema da internacionalização de empresas comporta diversos enfoques”. Em um contexto em que a internacionalização de empresas ganha cada vez mais força (principalmente a partir da década de 1990), é importante observar como o assunto pode ser abordado além de uma perspectiva econômica, mas também pelo enfoque das teorias de relações internacionais.

Para uma melhor explanação acerca do Realismo Neoclássico, é importante, primeiramente, fazer uma breve análise acerca da origem da teoria realista pura, visto que a mesma também aborda conceitos essenciais. O realismo “como teoria política remonta a antiguidade, passando por Tucídides, e ao renascimento, passando por Maquiavel e Hobbes”. (SOUZA, 2014, p. 127). Como teoria, o realismo surge com Hans Morgenthau (2003), autor que em seu livro “Política entre as Nações” faz uma análise da política internacional.

Um dos principais conceitos desenvolvidos por Morgenthau é o conceito de poder, o qual segundo Souza (2014, p. 127) “é o meio e o fim da ação de todos os Estados”. Esse poder estaria ligado aos recursos tangíveis como localização, território, recursos naturais e sua utilização dependeria da capacidade dos Estados em conseguir projetar seus recursos de forma adequada. Logo, é importante perceber aqui que “o interesse dos Estados na política internacional é definido em termos de poder. A política externa dos países sempre busca aumentar o poder do Estado e utiliza-se os recursos de poder disponíveis” (SOUZA, 2014, p. 127).

Embora Morgenthau (2003) não aborde especificamente acerca do tema das empresas transnacionais, infere-se que qualquer visão econômica no período estaria subordinada a uma

esfera política e a própria relação entre governos e suas influências nas multinacionais está (se baseado nesta visão) subordinado ao poder e aos interesses dos Estados. Contudo, o realismo abordado pelo autor sofreu, diversas críticas por dar pouca atenção aos aspectos econômicos. Surge então o trabalho de Kenneth Waltz (1979), que parte da premissa de um realismo estrutural¹. Sua teoria é sistêmica e afirma que “a política internacional deve ser entendida dentro da estrutura do sistema onde se processam as relações entre os Estados” (SOUZA, 2014, p. 128).

As visões supracitadas sobre o realismo ainda não se fazem suficientes para a análise do tema proposto, visto que ambas deixam de lado as percepções daqueles que tomam as decisões dentro de um Estado e também marginalizam a visão de que seus interesses são sempre ligados ao ambiente político doméstico (GOMES, 2017, p. 211). O Realismo Neoclássico vem então mesclar um pouco das duas visões e, portanto, é a que mais se adequa para a análise do tema proposto por este trabalho. Esta teoria é considerada uma combinação das teorias do realismo com o neorealismo.

O Realismo Neoclássico segundo Gomes (2017, p. 211) “fornece uma teorização de dois níveis da política externa ao enfatizar o papel de fatores de nível estatal, tais quais política doméstica, e percepções mantidas por *policymakers* estatais” (FOULON, 2015 apud GOMES, 2017, p. 211). Isto quer dizer que esta teoria acredita que todas as ações de um Estado em um sistema internacional podem ser explicadas por 3 variáveis: as que compõem o próprio sistema, pressões sistêmicas como ameaças de outros Estados e finalmente por variáveis domésticas que antes não eram consideradas. Esta visão não rompe com a teoria neorrealista, ela a complementa, visto que “ao propor uma explicação estrutural à política internacional, precisaria pressupor que cada um dos tomadores de decisão estatais teriam dimensão completa e igual da estrutura que os constrange, o que não é factível” (GOMES, 2017, p. 211).

Esta teoria sustenta a existência de unidades de interação dentro dos Estados que são importantes e podem afetar o poder de ação dos tomadores de decisão na política. Esta visão já considera, portanto que existem atores não estatais na estrutura domésticas dos Estados que são relevantes para compreender o sistema, visto que estes influenciam nele. Para o Realismo Neoclássico, estes atores que atuam no sistema possuem força para modificar sua estrutura. Além disso, esta teoria também acredita que a atuação das empresas transnacionais seja uma

¹ Tendo em vista que o objetivo deste trabalho não é fazer uma análise aprofundada acerca do realismo estrutural, para mais informações consultar Waltz (1979).

forma de projeção de poder. Esta visão ainda conversa com a da transnacionalização das empresas se vista como um elemento de expansão dos Estados.

1.3 A Nova Economia Institucional (NEI)

Para atingir o objetivo deste trabalho, a utilização da teoria do Realismo Neoclássico é importante para analisar a perspectiva apenas do Estado, contudo para uma melhor análise do tema aqui proposto, ela não é suficiente. Por este motivo a Nova Economia Institucional traz uma reflexão fundamentada na perspectiva econômica das instituições, fundamentais para analisar como elas serviram de base para constituição das Empresas, para uma posterior análise de como as instituições podem ser vistas como essenciais para o funcionamento do sistema econômico e influenciaram no processo de internacionalização destas empresas.

O século XX foi essencialmente marcado pelas teorias que tinham como ideologia os Estados e seus governantes. O papel desempenhado pelas instituições no sistema econômico não era o foco da teoria realista neoclássica, que descrevia um ambiente onde as decisões eram tomadas apenas pelos Estados, podendo afetar o Sistema Internacional como um todo. Surge então, na década de 1930, com Ronald Coase e sua publicação “The nature of the firm”, o estudo sobre o papel das empresas, que apresenta a ideia de firma como algo além da função de produção (VARGAS, 2015). Esta nova concepção era apresentada, sem ter como base a teoria neoclássica que era focada apenas nos Estados como principais atores internacionais.

Conforme aborda Vargas (2015) este estudo foi a base para a Nova Economia Institucional (NEI), que foi desenvolvida a partir de 1960, e buscava analisar o funcionamento das firmas e dos mercados. Em seu trabalho, a autora afirma que o objetivo principal da NEI é “estudar os custos de transação, uma vez que estes são responsáveis por originar distintas formas de estruturas de governança, que alteram a eficiência do sistema econômico” (VARGAS, 2015, p. 12).

A teoria institucionalista tem ganhado cada vez mais importância “seja para explicar o funcionamento da economia ou para observar como a mudança institucional afeta o modo de vida das pessoas e a organização da produção nas diferentes nações” (LOPES, 2013, p. 620). Esta visão surge, segundo afirma Lopes (2013), após o período entre guerras, no qual os Estados Unidos emergiram como potência mundial, quando diversos autores buscaram incorporar as instituições na teoria econômica. A partir de então, os novos estudos utilizam justamente o

termo “novo” para se diferenciar de teóricos que criticam a visão econômica proposta pela abordagem. Entre os principais expoentes da NEI estão Douglass North e Oliver Williamson.

Em sua explanação, Lopes (2013) afirma que o novo institucionalismo, ao mesmo tempo que critica e supera o “antigo institucionalismo”, mantém a teoria tradicional e incorpora a ela elementos que conseguem explicar de forma mais aprofundada o surgimento de problemas econômicos. Segundo o autor, o antigo institucionalismo parte de uma crítica “*por fora*” da teoria tradicional, enquanto a nova corrente teórica analisa os fenômenos econômicos “*por dentro*”.

Seguindo esta linha de raciocínio, Pondé (2007), em seu trabalho, afirma que orientada por uma abordagem econômica, a NEI “busca combinar contribuições de diferentes disciplinas - economia, direito, administração, ciência política, sociologia e antropologia” (PONDÉ, 2007, p. 3). Entre os principais objetivos desta abordagem, segundo o autor, está a explicação da natureza, funcionamento e evolução de diversos tipos de arranjos institucionais através da investigação de sua funcionalidade econômica e eficiência, bem como as motivações econômicas que podem desencadear mudanças nestas instituições.

Por este motivo, a análise do conceito de instituições, feita na primeira parte deste capítulo é de extrema relevância para a apresentação da Nova Economia Institucional. Nesta abordagem, se sobressaem os trabalhos institucionalistas de Douglass North. Inicialmente, o autor buscou demonstrar as falhas da teoria neoclássica em abordar a importância do desempenho econômico ao longo da história. Conforme aborda Lopes (2013), o autor North (1994) considerava que a antiga abordagem não incorpora uma teoria das instituições, visto que ela se preocupava exclusivamente com uma delas: os mercados e as alterações que ocorrem nos preços relativos (LOPES 2013, p. 622).

Por este motivo, North (1994) busca desenvolver uma teoria das instituições focada no desempenho econômico. Ele vai além da abordagem dos mercados, priorizando as instituições em todas as suas concepções, que estimulam os investimentos produtivos, avanços nos conhecimentos, aumento na produtividade e finalmente, o desenvolvimento econômico. Nesta interpretação, Lopes (2013, p. 622) confirma que são as instituições, políticas ou econômicas, que “formam a estrutura de incentivos da sociedade. Portanto, o desempenho se torna uma decorrência das instituições e dos estímulos à inovação e a eficiência”.

A definição de instituições desenvolvida por North (1994), que foi citada na revisão conceitual deste trabalho, é bastante objetiva ao afirmar que elas representam uma estrutura de

incentivos através de imposições formais (que podem ser leis, regras ou até mesmo constituições) e informais (normas de comportamento ou acordos) da economia. Por outro lado, quando consideradas como imposições criadas pelos seres humanos, possuem uma importância fundamental, visto que acabam regulando e coordenando as suas interações. (LOPES, 2013, p. 623).

Além da visão de que as instituições podem ser vistas como agentes que incentivam o ambiente econômico, Lopes (2013 p. 623) ressalta também que as mesmas apresentam restrições que influenciam nas escolhas individuais, por serem criadas por aqueles que as regulam, buscam garantir um ambiente estável aos investimentos e a lucratividade, reduzindo as incertezas do futuro.

A partir desta linha de raciocínio que North (1994) desenvolve o que chama de “custos de transação”. Nesta concepção as instituições são agentes essenciais para amenizar os problemas de utilização do mercado, agindo diretamente sobre os custos de transação. O autor busca retomar a discussão de que no momento da produção existem dois custos: os custos de transação e de produção. Na abordagem proposta pelo autor, ele considera a relevância dos custos de transação porque as instituições em sua visão devem receber maior importância. Lopes (2013, p. 623) justifica essa afirmação ao mencionar que “os custos de transação são significativos e o desempenho econômico vai ser determinado pela capacidade que as instituições possuem de amenizar a incerteza e reduzir os custos de utilização dos mercados”.

Desta maneira, é construída a metáfora de que “as instituições e a forma como evoluem representam as regras do jogo e as empresas ou organizações são, portanto, os jogadores” (NORTH, 1998 apud LOPES, 2013, p. 623). No presente trabalho, as empresas serão tratadas como organizações que se utilizam da matriz institucional (formada por um conjunto de regras formais e informais) para alcançar os seus objetivos. Se as instituições incentivarem e estimularem os ganhos produtivos, as empresas e organizações poderão estimular o desenvolvimento econômico.

É possível observar, a partir dessa reflexão, a relação cíclica existente entre a abordagem institucionalista e os custos de transação. Em primeiro lugar, o ambiente humano é instável e repleto de incertezas em relação ao futuro, por este motivo surgem os custos de transação. Em seguida, os seres humanos se organizam e desenvolvem instituições que buscam coordenar o ambiente, amenizando a incerteza dos investimentos produtivos. As instituições podem determinar e incentivar o surgimento de organizações econômicas, políticas ou sociais, que interagem entre si, com os recursos empregados, determinando os custos de produção. As

empresas, ao trabalharem com os recursos, interagem com as instituições e definem os custos de transação. (LOPES, 2013, p. 624).

Nesta concepção, podemos concluir que conforme afirma Vargas (2015), em seu trabalho, o objetivo principal da NEI é “estudar os custos de transação, uma vez que estes são responsáveis por originar distintas formas de estruturas de governança, que alteram a eficiência do sistema econômico” (VARGAS, 2015, p. 12). Já o objetivo dos custos de transação, segundo a autora, é obter resultados eficientes, ao observar o comportamento dos agentes em uma organização e a relação da mesma com o meio no qual se insere.

É neste ponto que a NEI procura demonstrar que “as instituições são a chave para o comportamento econômico e influenciam os tipos de organização que são criados” (VARGAS, 2015, p. 12). A autora afirma que com a nova abordagem, as instituições são vistas além de meros resultados de forças políticas e estatais, são essenciais para incentivo e funcionamento do sistema econômico.

A análise desenvolvida até aqui oferece a este trabalho um instrumental importante para compreender o tema proposto e, conseqüentemente, responder à problemática apresentada. A análise feita acerca dos conceitos possibilitou uma introdução inicial aos temas que servirão como base para o desenvolvimento do estudo traçado. Em seguida, a visão apresentada pelas duas teorias permite refletir acerca das perspectivas do Estado e suas interações, sendo que ao analisar a importância das instituições, o Estado consegue se inserir como agente regulador das mesmas e por consequência, como incentivador do próprio ambiente econômico. Suas instituições podem servir como estímulo ao desenvolvimento das empresas, incentivando desde de sua formação até os seus processos de internacionalização.

Nesta concepção, o capítulo a seguir apresentará uma análise de como o Estado desempenha um papel fundamental ao atuar no desenvolvimento de instituições que apoiem a estratégia de internacionalização, seguido de uma demonstração de como as instituições brasileiras serviram como agentes indutores deste processo de expansão das empresas nacionais. Desta maneira, este estudo se propõe a responder a problemática de como o Estado brasileiro promoveu o desenvolvimento e a internacionalização de empresas, principalmente, a partir da década de 1990, ao apresentar uma visão de que o Estado pode ser “visto como empreendedor, que assume riscos e crie mercados.” (MAZZUCATO, 2014).

2 INSTITUIÇÕES ESTATAIS E SUA INFLUÊNCIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

A internacionalização, conforme foi abordado no capítulo anterior, é entendida como o processo pelo qual as empresas procuram expandir suas atividades econômicas para além de seu mercado doméstico, desenvolvendo transações e investimentos em outros países. O entendimento do papel institucional do governo neste processo serve como base para resposta ao problema de pesquisa proposto neste trabalho de como o Estado Brasileiro promoveu o desenvolvimento e a internacionalização de empresas, principalmente a partir da década de 1990 e para posterior reflexão de como o Estado pode ser visto como agente empreendedor, influenciando diretamente na estratégia de desenvolvimento dessas empresas.

Conforme a visão tratada na primeira parte, as instituições são as regras do jogo na sociedade, isto é, são “estas regras que definem a maneira de fazer negócios e definem o comportamento dos agentes econômicos em geral, e a sua ausência ou fragilidade inibe o desenvolvimento econômico e social” (NORTH, 1989 apud VERONEZE, 2017, p. 10). Neste caso, a teoria aqui é utilizada para explicar como as instituições governamentais podem servir de incentivo para a internacionalização de empresas.

Estudos recentes apontam como barreiras para internacionalização as dificuldades de um ambiente competitivo desfavorável, as ações inadequadas do governo e a falta de incentivos para a internacionalização das empresas locais (VERONEZE, 2017, p. 10). No contexto aqui desenvolvido, existem três principais agentes: o Estado, como ente criador e regulador de instituições, as empresas nacionais, sejam públicas ou privadas, que buscam se internacionalizar e as instituições governamentais.

Em um cenário ideal, cada economia deveria fornecer uma gama de instituições para facilitar o funcionamento de seus mercados. Essas, por sua vez, contribuiriam para criação de um ambiente mais seguro para realização das trocas comerciais, incentivos para desenvolvimentos tecnológicos e um maior crescimento econômico. Neste trabalho, a reflexão está centrada no entendimento de como as instituições governamentais, desenvolvidas pelos Estados, contribuem para internacionalização das empresas nacionais. Já os Estados atuam como criadores dessas instituições e de políticas públicas que apoiem as empresas nas exportações e na expansão de seus negócios no contexto internacional.

Desta maneira, o governo de um país é visto como importante força institucional (VERONEZE, 2017, p. 28). Ele pode criar instituições que busquem apoiar as empresas

nacionais a se internacionalizarem e além disso, pode exercer sua influência de maneira formal (que inclui regras políticas ou contratos econômicos) ou informal (normas socialmente estabelecidas e incorporadas à cultura local) sobre este processo. Neste caso, como aborda Verozene (2017, p. 28) conclui-se que “o governo apoia o desenvolvimento das indústrias do país como forma de promover a produtividade, apoiando as empresas a competir no mercado internacional”.

No caso do presente estudo, para ilustrar a teoria pressuposta e na tentativa de analisar o tema de maneira empírica, este capítulo foi subdividido em algumas partes. A primeira delas traz como exemplo o caso do Estado brasileiro de incentivo ao processo de internacionalização. Essa análise é feita para demonstrar como o governo nacional apoiou o desenvolvimento das indústrias do país e buscou incentivar as empresas a competir no mercado internacional, principalmente a partir da década de 1990. Em seguida, foi escolhida uma das instituições do governo brasileiro criada para incentivar as empresas nesse processo de internacionalização e será apresentado o histórico mais detalhado de sua formação. A instituição escolhida é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e uma melhor compreensão de seus antecedentes históricos é importante para entender o que levou à atuação da instituição nesse processo.

Na terceira parte deste capítulo será desenvolvida uma análise sobre a participação do BNDES na internacionalização de empresas nacionais. Posteriormente, serão apresentadas as linhas de financiamento criadas pela instituição com o objetivo de estimular o processo de expansão dessas empresas. Ao final, este capítulo tem como objetivo demonstrar o papel institucional do governo como incentivador e facilitador nesse processo, bem como contribuir para uma reflexão da importância de fortalecer a atuação das instituições governamentais.

2.1 O caso do governo brasileiro como incentivador da internacionalização

O estudo selecionou o Brasil pelos seguintes fatores: por ser um país emergente que passou por diversas reformas institucionais, pela gama de pesquisas disponibilizadas que podem contribuir para este trabalho e por fim, pelo país ter se mostrado adequado para responder os objetivos aqui propostos. A estratégia adotada foi o mapeamento de algumas instituições governamentais brasileiras que mais apoiaram empresas locais neste processo de internacionalização. Depois de identificadas, o próximo passo foi a escolha daquela que melhor

se encaixaria para responder o problema de pesquisa. Com esse objetivo, a instituição escolhida para realização de uma análise mais detalhada foi o BNDES. Esta análise permitirá observar a atuação dessa instituição na internacionalização das empresas brasileiras.

Conforme é abordado do Veroneze (2017, p. 41), ao longo dos anos o papel do governo brasileiro sofreu diversas mudanças no sentido de apoio à internacionalização e aumento do número de empresas locais no mercado internacional, na atração de novas tecnologias e melhor desenvolvimento do mercado doméstico. Contudo, estudos apontam que até o início dos anos 1990, a presença do Estado brasileiro como incentivador dos processos de internacionalização ainda era incipiente. Veroneze (2017, p. 45) aponta que o Brasil, assim como outras economias emergentes, teve uma maior participação neste cenário internacional a partir deste período devido a alguns fatores: i) esgotamento de seu modelo anterior de substituição de importações; ii) redução de barreiras tarifárias e não tarifárias, por parte das relações internacionais; iii) crescimento das competições no mercado doméstico pelo aumento no número de subsidiárias estrangeiras e iv) pela facilidade de importação de produtos estrangeiros.

Desde a década de 1970 até o início dos anos 1980, a política comercial brasileira era baseada na chamada Política de Substituição de Importações (PSI), que tinha por objetivo o desenvolvimento da indústria nacional para diminuição dos produtos importados e além disso, outra prioridade era o aumento e a diversificação das exportações (BNDES, 2020). Contudo, as instituições presentes na época eram voltadas para o apoio às relações comerciais, isto é, políticas para exportações e importações, e ainda atuavam de forma incipiente. Nesta fase, uma das instituições criada pelo governo brasileiro e responsável por formular essas políticas externas era o Ministério das Relações Exteriores (MRE).

Na época, alguns fatores colaboravam para que o Itamaraty fosse a instituição responsável pela centralização da política externa: i) a grande autonomia exercida pelo poder executivo concedida pela constituição brasileira; ii) a responsabilidade delegada pelo Poder Legislativo ao Poder Executivo de formular a política externa brasileira; iii) o isolamento internacional do Brasil provocado pelo modelo de desenvolvimento por substituição de importações seguido pelo país; iii) o prestígio desfrutado pelo Itamaraty com a profissionalização do corpo diplomático brasileiro (FARIA, 2008 apud VERONEZE, 2017, p. 47).

Ao final dos anos 80 e principalmente a partir da dos anos 90, com a redução da política de substituição de importações, que iniciou no país um processo de reformas institucionais, bem como a redução das barreiras impostas às exportações, liberação de linhas de financiamento de

apoio às exportações. Esse período foi marcado pelo movimento das instituições do governo, daquelas que apoiavam a PSI para àquelas que apoiavam a política de internacionalização das empresas (GUIMARÃES et al., 2014).

Segundo Veroneze (2017, p. 11), o país passou a atuar no cenário global a partir dos anos 2000, através do aumento no volume de suas exportações e investindo na expansão das multinacionais brasileiras. Contudo, outras literaturas apresentam o início desse processo ainda na década de 90, visto que neste período, a estrutura mundial passou a ser moldada pela expansão de empresas multinacionais e o Brasil se via cada vez mais pressionado a se inserir neste mercado competitivo. Deste modo, o governo brasileiro continuou a criar e investir no desenvolvimento de instituições que atuassem como financiadoras desse processo de expansão das empresas nacionais.

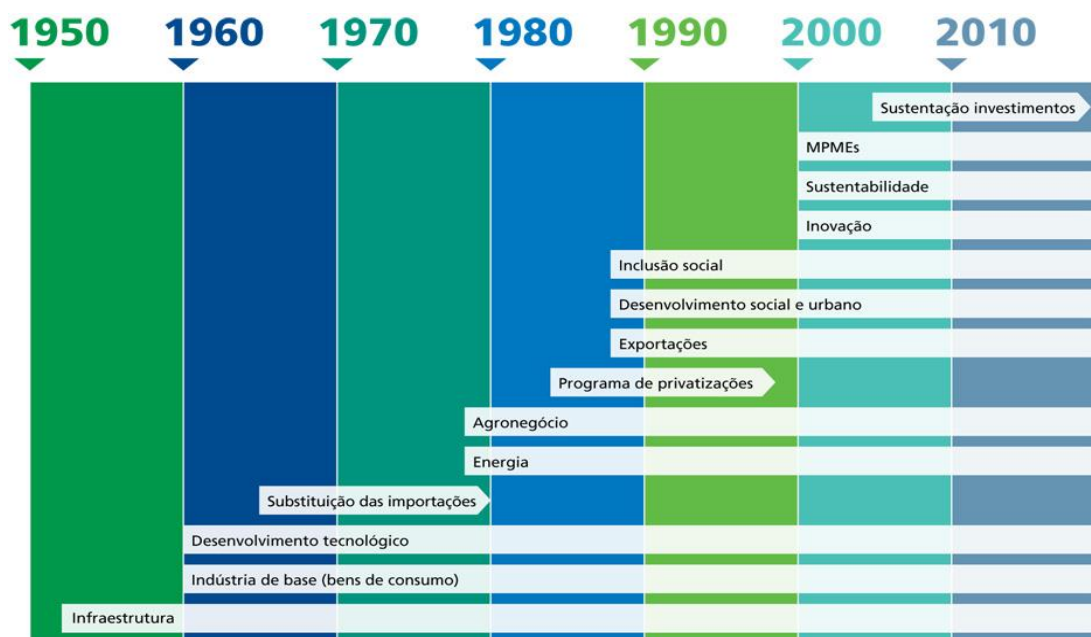
O BNDES, criado em 1952, é uma das instituições apoiadas pelo Estado brasileiro que passa a participar deste processo internacional. Para demonstrar como o governo influenciou no desenvolvimento dessa instituição, a parte seguinte deste capítulo apresentará uma análise mais detalhada de seu desenvolvimento, partindo de uma breve histórico de sua criação e em seguida uma análise de como o BNDES desenvolveu esforços para impulsionar as empresas locais no processo de internacionalização.

2.2 O histórico do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), desde a sua criação em 1952, tem sido um indutor de projetos de desenvolvimento nacional, investindo em indústria e infraestrutura ao buscar atender às necessidades da economia brasileira. Inicialmente, a Lei nº 1.628, de 20 de junho de 1952 deu origem ao chamado Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), que mais tarde viria a se tornar BNDES.

Em sua origem, o órgão tinha como objetivo ser “o órgão formulador e executor da política nacional de desenvolvimento econômico” (BNDES, 2020). O BNDE na sua primeira fase investia em infraestrutura. A criação das estatais fez com que, aos poucos, o Banco voltasse seus esforços para investir em iniciativa privada e na indústria. Em 1964, expandiu suas operações ao abrir escritórios em São Paulo, Recife e Brasília, passando a operar com agentes financeiros credenciados a rede por todo o território brasileiro (BNDES, 2020). A Figura 1, retirada do site oficial do Banco ilustra a sua atuação aos longos de alguns anos.

Figura 1 - A atuação do BNDES ao longo dos anos



Fonte: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

Ao decorrer do tempo, o banco passou por inúmeras reestruturações para atender as novas funções da economia nacional e da política externa brasileira. Valdez (2011) em seu trabalho aborda o desenvolvimento do banco de maneira que nos seus primeiros trinta anos, o BNDE atuava no financiamento nacional dos setores de energia, siderurgia e transporte (1952-1964); nos 10 anos que se seguiram os financiamentos do período foram voltados ao setor privado (1964-1974); entre 1974 e 1990, período em que o país apresentava um cenário desfavorável ao investimento privado, cresceu o número de financiamentos feitos pelo Banco. Segundo o autor, foi a partir de 1994 que o órgão atuou como apoiador da inserção brasileira no mercado internacional, devido ao contexto de reformas liberais que vinham sendo implementadas pelo governo.

Foi principalmente a partir dos anos 1980 que o Banco investiu em novos campos de atuação, década marcada “pela integração das preocupações sociais à política de desenvolvimento” (BNDES, 2020). A mudança refletiu em seu nome, que chamado de BNDE e desde 1967 vinculado ao Ministério do Planejamento, foi transformado em uma empresa pública, em 1982, e passou a ser denominado BNDES, vinculando-se administrativamente à Secretaria de Planejamento da Presidência da República (SEPLAN). A partir de então, a instituição diretamente supervisionada pelo órgão regulador, o Estado, teria como função

“incentivar o desenvolvimento econômico juntamente com o desenvolvimento social” (VALDEZ, 2011, p. 2).

Ainda na década de 1980, destacou-se o conceito de “integração competitiva”, que conforme é ressaltado pelo seu site oficial, a instituição buscava expandir o mercado interno ao mesmo tempo que colocava a economia nacional em um patamar que pudesse ser disputada por compradores externos (BNDES, 2020). Nesta fase, o Banco passou a ir além de incentivar as empresas brasileiras a concorrer com produtos importados para estimular as exportações de produtos nacionais. Atuava também na elaboração de planejamento estratégico para elaboração de cenários prospectivos, área do Banco responsável por analisar e formular suas políticas.

Foi na década de 1990 que a instituição iniciou a sua atuação em novos campos. Teve um importante papel na privatização de grandes estatais, sendo responsável pelo suporte administrativo e financeiro do Programa Nacional de Desestatização, que se iniciou em 1991. A partir de 1993, passou a investir em projetos de descentralização regional, em especial nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Setores como o de comércio e serviços passaram a receber investimentos do Banco. Em 1995, começou a incentivar o setor cultural, investindo na produção de filmes e na preservação do patrimônio histórico nacional. (BNDES, 2020).

Com vistas a atingir o proposto por este trabalho, a compreensão dos antecedentes históricos do BNDES feita até aqui é fundamental para contextualizar que sua história está diretamente vinculada às modificações na economia nacional e para um melhor entendimento do papel assumido pela instituição a partir de década de 1990, de atuar como indutor de investimentos no Brasil apoiando à inserção internacional de empresas brasileiras. No próximo item será feita uma análise aprofundada sobre a criação desta instituição como instrumento de política pública do governo brasileiro para apoio à internacionalização.

2.3 A atuação do BNDES em apoio à internacionalização das empresas brasileiras

Diante das políticas elaboradas pelo Estado para impulsionar as empresas de seu mercado doméstico a competirem internacionalmente Franciscangelis (2015, p. 106) aponta que o “governo brasileiro tem o BNDES como instrumento principal de suporte financeiro para auxiliar sua política de fomento à internacionalização”. A autora diz que essas políticas surgem em um contexto que as empresas nacionais enfrentavam dificuldades em competir no mercado doméstico, bem como em obter recursos internamente, em razão das altas taxas de juros

existentes e da incapacidade do sistema financeiro brasileiro de fornecer diretamente recursos que fossem de longo prazo (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 106). Com este cenário e a partir da percepção do governo da importância de fortalecer empresas que conseguissem competir internacionalmente em ramos distintos, o BNDES passou a lançar linhas para o financiamento de investimentos brasileiros no exterior, até que em meados dos anos 2000, o Banco passou a fornecer financiamento especificamente para apoio à estratégia de internacionalização.

Criado como principal instrumento da política industrial do país, o BNDES tem sua história diretamente vinculada com as modificações observadas na economia nacional. Conforme abordado anteriormente, o seu apoio à industrialização do país se deu em setores de energia, transporte, passando por indústrias de base, bens de consumo, até chegar em setores tecnológicos e inovadores. Foi a partir da década de 1990, que o Banco esteve envolvido no processo de abertura e modernização da economia nacional, quando além de ter coordenado o processo de privatização das estatais, a instituição incentivou a inserção internacional de empresas nacionais com a criação de mecanismos de apoio às exportações e à internacionalização das mesmas (GUIMARÃES et al., 2014, p. 56).

Segundo Guimarães et al. (2014, p. 56), o BNDES atuava no apoio às exportações brasileiras quando, em 1990, foi criada a linha Finamex (Programa de financiamento às Exportações de Máquinas e Equipamentos) pela FINAME (subsidiária do BNDES que cuidava do financiamento de bens de capital). O autor afirma que em sua fase inicial a Finamex previa apenas o financiamento de bens de capital no modelo “pré-embarque”. Contudo, após a sua criação, a Finamex passou a promover também o financiamento chamado pelo autor de “pós-embarque”. Para explicar as modalidades, o autor explica que há dois tipos de crédito no financiamento às exportações, sendo que o primeiro corresponde a um tipo de crédito que se destina ao financiamento da produção (capital na forma de matéria-prima ou mão de obra) dos bens que serão exportados. Já o segundo se refere ao financiamento da comercialização do bem exportado, essa modalidade permitiria ao exportador oferecer melhores condições de prazo de pagamento ao importador, promovendo maior competitividade do produto no mercado internacional.

Com o objetivo de ampliar a rede de bens apoiados para além de bens de capital, a linha de financiamento foi alterada ao longo dos anos. Em 1997, o Finamex transformou-se em BNDES-Exim, a nova linha de financiamento às exportações “passou a incluir nos itens financiáveis serviços de engenharia, produtos químicos, têxteis, eletrônicos, calçados, couro e alimentos” (GUIMARÃES et al., 2014, p. 56). Valdez (2011, p. 3) afirma que a partir de então

a nova linha passou a financiar grandes projetos como a exportação de equipamentos para a usina de Três Gargantas na China e aquisição de aeronaves ERJ-145 da Embraer pela *American Eagle*.

Desta maneira, desde 1990 até meados de 2002, o apoio do Banco à internacionalização das empresas era restrito ao financiamento oferecido pela instituição às operações de renda variável, nas quais incentivos aos investimentos realizados no exterior ocorria de maneira indireta, por meio da contribuição de capita nas empresas sem que existisse uma destinação específica ao investimento (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 69). Esse aporte acontecia, por exemplo, através de uma das três subsidiárias integrais da instituição, o BNDES Participações S.A. (BNDESPar).

Em seu trabalho, Alem e Cavalcanti (2005, p. 69) afirmam que com a diminuição na quantidade dessas operações e conseqüentemente nos valores reduzidos, houve um aumento expressivo de consultas por parte de empresas interessadas em buscar mercados no exterior, que evidenciaram ao BNDES a necessidade de estudar a possibilidade de criação de uma modalidade específica para esse tipo de financiamento. A partir dessa necessidade de criar linhas de crédito cuja finalidade fosse especificamente a internacionalização, em 2002, a diretoria do Banco aprovou as diretrizes para financiar investimentos em empresas brasileiras que desejavam competir no exterior. As diretrizes tinham como principal objetivo a criação da referida linha de crédito que estimulasse “a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado internacional, pelo apoio à implantação de investimentos ou projetos a serem realizados no exterior, promovendo o incremento das exportações brasileiras” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 69).

A consolidação dessas diretrizes se deu pela criação do Programa de Apoio a Investimentos de Empresas Brasileiras de Capital Nacional no Exterior, que tinha por finalidade financiar investimentos em comércio, logística e infraestrutura de serviços de apoio às exportações (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 107). Para isto, foi feita uma alteração no Estatuto do BNDES para permitir a possibilidade de apoio a empreendimentos no exterior, exclusivamente para empresas brasileiras que exportassem produtos domésticos.

Conforme ressalta Alem e Cavalcanti (2005, p. 69), mesmo com as diretrizes aprovadas, a linha de financiamento não foi oficialmente lançada, contudo, as empresas não deixaram de procurar pelo apoio financeiro. Levando em consideração que uma das maiores restrições à aceleração do crescimento econômico brasileiro era a vulnerabilidade que o setor apresentava externamente e a percepção da necessidade de se investir em estratégias de inserção das

empresas nacionais neste ambiente, o BNDES decidiu criar, ao final de 2003, um Grupo de Trabalho (GT) que pudesse analisar quais as necessidades das empresas para se internacionalizar.

Desta maneira, o GT realizou visitas nas empresas que haviam requisitado recursos do BNDES e naquelas que haviam manifestado interesse em obter financiamento para investimentos internacionais, com a intenção de aprofundar seus conhecimentos acerca dos motivos pelos quais as empresas buscavam este apoio. Alem e Cavalcanti (2005, p. 70) abordam que após as visitas o Grupo obteve as seguintes conclusões:

I) O apoio do Banco era percebido como fundamental até para empresas que já se encontravam mais avançadas no processo de internacionalização. Estas demonstravam necessidades de apoio financeiro, operacional ou técnicos para continuar sua expansão;

II) Dentre as modalidades de investimento consideradas essenciais para expandir o mercado dessas empresas e ampliar sua presença internacionalmente foram considerados: a criação de bases que funcionassem no exterior para melhor gestão de estoque, desenvolvimento de estratégias para vendas locais, prestação de assistência técnica e maior promoção comercial para garantir maiores competitivas nos mercados;

III) Ao analisar empresas de diferentes setores, notou-se que o apoio do Banco deveria levar em conta que as demandas de apoio à internacionalização são diferentes a depender de cada empresa;

IV) As empresas visitadas consideravam o Investimento Externo Direto (IED) como instrumento essencial para expandir sua participação internacionalmente, mediante às exportações.

O requisito de que o apoio aos investimentos diretos no exterior deveria beneficiar apenas as empresas nacionais é previsto pelo Estatuto do Banco, em seu artigo 9o, inciso II. Como forma de acompanhamento e garantia de uso do crédito concedido de acordo com o Estatuto do BNDES, a instituição estabeleceu como requisito de desempenho que o “incremento nas exportações líquidas da empresa em função do projeto apoiado deverá ser equivalente ao investimento total do empreendimento no prazo máximo de seis anos” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 71).

Até meados de 2005, o BNDES conseguia impulsionar indiretamente a internacionalização de empresas brasileiras através da participação acionária pela BNDESPar. Foi em setembro de 2005, depois do lançamento oficial de sua linha de financiamento à

internacionalização, que o Banco aprovou a primeira operação neste âmbito. Conforme apontam Alem e Cavalcanti (2005, p. 71), na operação, o Banco concedeu US\$ 80 milhões para que a Friboi (maior empresa frigorífica de carne bovina do Brasil), pudesse adquirir 85,3% da empresa argentina Swift Armour S.A. Ao final, o valor total desta operação foi cerca de US\$ 200 milhões.

Assim como a linha de financiamento às exportações foram modificadas ao longo dos anos, houve também alterações relacionadas às empresas que poderiam acessar a linha de internacionalização. Essas modificações ocorriam, principalmente, devido às alterações nas condições da economia brasileira. Como ressalta Guimarães et al. (2014, p. 58), inicialmente, as diretrizes iniciais do Banco estabeleciam que a concessão do financiamento era permitida para as empresas brasileiras exportadoras, de capital nacional e que desenvolvessem atividades industriais de produção de bens de consumo ou de capital, refletindo a constante preocupação do governo com a vulnerabilidade externa da economia nacional. Nos anos seguintes, houve uma flexibilização dos critérios de acesso, de forma que se permite o acesso à linha de internacionalização para empresas ou subsidiárias brasileiras, de qualquer atividade econômica, desde que a maior acionista seja de capital nacional (GUIMARÃES et al., 2014, p. 56).

Ao longo do tempo, o apoio do Banco nesse processo de entrada no mercado estrangeiro das empresas brasileiras fez com que a própria instituição moldasse sua inserção internacional. Desta maneira, com o objetivo de ampliar sua atuação junto à essas empresas internacionalizadas, o BNDES alterou sua organização interna ao criar a Área Internacional (AINT), que seria “responsável pela coordenação da consolidação das atividades atreladas à atuação internacional do Banco, em articulação com as outras áreas” (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 107). Além disso, após a consolidação dos instrumentos financeiros que eram necessários para o fomento da inserção internacional das empresas nacionais, o BNDES iniciou sua própria internacionalização.

Franciscangelis (2015, p. 109) afirma que, para isto, a instituição fez uma nova alteração em seu Estatuto em dezembro de 2008, com a inserção do decreto 6.536, que autorizava a criação de subsidiárias no exterior. Dessa forma, em 2009, criou seu primeiro escritório de representação em Montevideu, Uruguai e, em 2013, outro na África do Sul, que deveriam atuar respectivamente na América Latina e na África (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 109). A partir dessa estrutura, o BNDES passou a reforçar sua presença no exterior “seja pelo aprofundamento do relacionamento institucional e comercial, seja na possibilidade de contar com novas estruturas financeiras de apoio a seus clientes (GUIMARÃES et al., 2014, p. 50).

Conforme mencionado pelo autor Guimarães et al. (2014, p. 88), esse movimento realizado pela instituição trata-se de um modelo natural, cuja tendência geral também pode ser observada por outros Bancos de Desenvolvimento, de países como China, Rússia e Índia. Neste modelo, o autor cita que a estratégia do Banco de internacionalização se fundamenta em três objetivos: i) garantir a presença física do Banco em mercados de relevância para seus clientes; ii) maior possibilidade de gerir ativos no exterior; iii) necessidade de captar moeda forte para apoiar a estratégia das empresas nacionais de expandirem seus mercados.

Ademais, a autora Franciscangelis (2015, p. 109) ressalta que essa escolha de criação de um escritório de representação no Uruguai está diretamente ligada à forte atuação das empresas financiadas pela instituição nos países que compunham o Mercosul e a América Latina de forma geral, bem como demonstra a possibilidade de aproximação com instituições financeiras, órgãos governamentais e organismos multilaterais. Seguindo essa mesma visão, Guimarães (2014, p. 77) cita em seu trabalho que o Uruguai se destacou dentre os países, naquele momento, por ser a sede da Secretaria e do Parlamento do Mercosul (Parlasul), da Secretaria Geral da Aladi (Associação Latino-Americana de Integração) e por abrigar outras instituições responsáveis pelo desenvolvimento da região como: o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) (GUIMARÃES, 2014, p. 77).

Em 2009, também foi inaugurada pelo Banco uma subsidiária em Londres, Inglaterra, sob o modelo de uma sociedade limitada por ações, a BNDES Limited, cuja forma segue os moldes da BNDESPar, abrangendo todas as atividades de participações em outras empresas, porém, não tinha inicialmente um caráter operacional (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 109).

Já para o motivo da escolha de Londres para abertura da subsidiária Franciscangelis (2015, p. 110) destaca que está ligada ao fato da cidade representar um grande centro financeiro internacional, que abriga organismos que realizam atividades semelhantes às desenvolvidas pelo BNDES. A autora destaca ainda algumas funções desempenhadas pela subsidiária: captação de recursos no mercado financeiro internacional, concessão de empréstimos às empresas no exterior de forma direta, atuar como observadora do mercado internacional e fornecer maiores informações aos investidores nacionais (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 110).

Os bons resultados observados com a abertura de suas representações citadas acima fizeram com que em 2013, o Banco abrisse o seu segundo Escritório de Representação, na África do Sul. Por sua vez, os objetivos da instituição com a abertura do novo escritório foram

semelhantes aos outros: apoiar e incentivar as empresas brasileiras na região e identificação de novas oportunidades de negócio. Além disso, o país representava um bom mercado para negócios, visto que se trata de um parceiro brasileiro estratégico. Através desta oportunidade de incentivo, Franciscangelis (2015, p. 110) afirma que “diversas multinacionais brasileiras - entre as quais se destacam as construtoras e as extrativistas de petróleo, gás e mineração - têm se estabelecido em países africanos e explorado as oportunidades deste mercado”.

2.4 As linhas de financiamento do BNDES para apoio à internacionalização das empresas

A linha de financiamento à internacionalização criada pelo BNDES, a partir de 2005, tem como objetivo apoiar o investimento direto realizado por empresas de capital nacional no exterior, estimulando a inserção e o fortalecimento das mesmas, desde que estas contribuam de alguma forma para o desenvolvimento econômico e social do país. Segundo Guimarães (2014, p. 61), os investimentos financiáveis incluem “projetos *greenfield*, aquisições, ampliações ou modernizações de unidades produtivas, canais de comercialização e centros de pesquisa e desenvolvimento no exterior”.

Os recursos destinados à internacionalização podem ser solicitados por empresas de controle nacional e com sede e administração no país; empresas brasileiras que já se internacionalizaram, podem solicitar por meio de subsidiárias no exterior; bem como empresas estrangeiras cujo maior acionista e detentor de maior influência sobre as atividades desempenhadas na firma seja: pessoa jurídica controlada por pessoa física residentes no Brasil ou pessoa jurídica controlada por pessoa jurídica de direito público interno (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 111). Os itens que podem ser financiados por essa linha de apoio do BNDES incluem:

Projetos destinados à implantação, ampliações e/ou modernizações de unidades no exterior, gastos e comercialização, marketing e aquisição de marcas, investimentos e gastos em desenvolvimento tecnológico e capacitação, incluindo a aquisição ou licenciamento de patentes, treinamentos e certificação, participação societária em empresas estrangeiras, e capital de giro associado aos investimentos supracitados (FRANCISCANGELIS, 2015, p. 111)

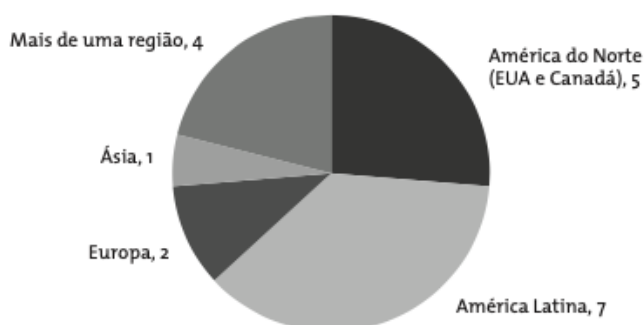
Guimarães (2014, p. 62) e Franciscangelis (2015, p. 111) ressaltam que o custo financeiro destes recursos utilizados para a linha de crédito destinada à internacionalização é determinado pelo custo da cesta de moedas, isto é, entendido como custo médio das captações em moeda estrangeira realizadas pelo Banco no mercado internacional. Tal apoio pode ser

realizado pela contração de dívida ou pela participação acionária, por meio da BNDESPar, subsidiária da instituição. Estes recursos podem ser desembolsados no Brasil ou no exterior.

Desde 2005, quando a linha de financiamento às empresas foi criada, até meados de 2014, o BNDES desembolsou recursos para 19 operações, oito delas na modalidade financiamento e as outras 11 operações na modalidade participação no capital (GUIMARÃES et al., 2014, p. 62). Dos financiamentos brasileiros no exterior, os principais setores que receberam investimento foram: agroindustrial, de tecnologia de informação, farmacêutico e petroquímico, sendo que a maioria das operações envolveu a aquisição de empresas no exterior. O valor total destinado para operações de internacionalização, Guimarães et al. (2014, p. 62) afirma que foi de R\$ 10,8 bilhões em valores correntes. Para ilustrar essa afirmação o autor apresenta o a Figura 2 com o número de operações de internacionalização feitas pelo Banco por regiões:

Figura 2 - As linhas de internacionalização do BNDES

Linha de internacionalização do BNDES – número de operações por região



Fonte: (GUIMARÃES, 2014, p. 63)

A partir da apresentação da Figura 2, algumas considerações podem ser feitas. Primeiramente, conforme ressalta Guimarães et al. (2014, p. 64) a América Latina foi a região que mais recebeu operações cuja internacionalização havia sido apoiada pelo BNDES. A Argentina foi o destino de três operações de internacionalização, dentre elas as de aquisição da JBS e da Eurofarma, que adquiriram o frigorífico Swift Armour e o laboratório Quesada, respectivamente. Além da Argentina, o México serviu como destino para a operação de internacionalização da Braskem, em 2012. O autor ainda destaca que outros países como Peru,

México, Costa Rica e Paraguai também foram destinos de operações apoiadas pelo Banco na região. Contudo, o país que mais recebeu operações de internacionalização, individualmente, foram os Estados Unidos, sendo a maior parte delas provenientes de empresas agroindustriais (GUIMARÃES et al., 2014, p. 64).

Atualmente, o BNDES dispõe de 146 estratégias de financiamento. Dentre elas, em seu site, o Banco estabelece alguns Produtos, os quais definem as regras gerais para as operações de financiamento. Para cada Produto se aplicam as Linhas de Financiamento, podendo ser destinadas a beneficiários, setores ou empreendimentos específicos (BNDES, 2020). Franciscangelis (2015, p. 112) classifica os Produtos e Programas disponíveis para fomento às exportações e à inserção internacional nas categorias:

I) BNDES *Exim*: Linha de financiamento para apoio as exportações no modelo “pré-embarque” (produção de bens ou serviços para exportação) ou “pós-embarque” (comercialização de bens e serviços nacionais no exterior através de refinanciamento ao exportador ou por financiamento direto ao importador);

II) BNDES *Finem*: Financiamentos a empreendimentos de valor “a partir de R\$ 10 milhões para projetos de investimentos, públicos ou privados, voltados à geração e aumento de capacidade produtiva, nos diversos setores da economia” (BNDES, 2020). A atuação da instituição no *Finem* para apoio à inserção internacional de empresas de capital nacional é realizada através da Linha de “apoio à internacionalização”;

III) BNDES *Proplástico*: Mecanismo de financiamento disponível para o fortalecimento das empresas e apoio à internacionalização de empresas do setor produtivo de plástico;

IV) BNDES *PSI*: Financiamento de exportações na fase de pré-embarque.

Os desembolsos do BNDES *Exim* para financiamento às exportações tem sido, desde sua criação, uma modalidade fundamental para apoio a expansão internacional de empresas brasileiras. Contudo, ao explorar o site da instituição há uma certa dificuldade na obtenção de mais informações acerca das operações, algumas são apenas parcialmente divulgadas e as modalidades não são descritas individualmente.

Segundo os dados disponíveis em seu site, os bens de capital estão entre os principais financiados, nos quais estão inclusos: máquinas e equipamentos agrícolas, aviões e carrocerias. Já o financiamento à exportação de serviços de engenharia está destinado a projetos de infraestrutura. Atualmente, é possível consultar no site do BNDES os dados sobre setores,

empresas, projetos e os países que foram beneficiados pela Linha de financiamento pós-embarque, entretanto, os valores, prazos e juros dessas operações de forma individual só estão disponíveis a partir de 2009. De 1998 a 2009 os dados referentes aos empréstimos não são acessíveis sob a justificativa de estarem protegidos por sigilo.

Segundo afirma Franciscangelis (2015, p. 113), entre 1998 e março de 2015 foram realizadas 3.051 operações através do BNDES *Exim* pós embarque, totalizando um valor de US\$ 33,754 bilhões em empréstimos tendo como destino 45 países. Dentre os quais, mais de 82% foi destinado a apenas oito países, como Estados Unidos (42,62%), Argentina (10,24%) e Angola (9,95%). Além disso, a autora mostra uma análise das empresas que foram beneficiadas entre 2009 e 2015, constatando a concentração dos financiamentos para um pequeno número de empresas, entre elas estão a Embraer, do setor de veículos e peças e quatro empreiteiras brasileiras: Odebrecht, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão e Camargo Correa.

Quanto às operações financiadas pela linha de apoio à internacionalização do BNDES *Finem*, não foi possível identificar na base de dados do site da instituição quais operações foram realizadas por ela. Ainda assim, cabe ressaltar que o volume de investimento brasileiro no exterior cresceu na última década e recebeu maior atenção pela literatura e sociedade brasileira, sendo que o Brasil é um dos poucos países em desenvolvimento a apoiar a internacionalizar de empresas nacionais. A importância do surgimento de multinacionais brasileiras ao longo dos anos e os seus benefícios para a economia nacional tem sido abordada por diversos autores ao longo dos últimos anos como os citados anteriormente (2004), Além e Cavalcanti (2005), Guimarães et al. (2014), Franciscangelis (2015), fator que ressalta a relevância que o tema tem ganhado.

Desta maneira, é possível notar um esforço permanente por parte do Banco, instituição pública criada pelo governo brasileiro, em reduzir os custos operacionais do processo de internacionalização e como consequência, aumentar a atratividade do mercado nacional. Com isso, o BNDES pretende disponibilizar fontes alternativas de financiamento para empreendedores e investidores brasileiros que queiram se internacionalizar. A existência dessas linhas traz impactos positivos para a economia nacional e potencializa assim, o apoio da instituição e consequentemente, do Estado brasileiro à internacionalização de empresas.

Em linhas gerais, procurou-se delinear ao longo deste capítulo o papel institucional do governo brasileiro adotado para apoiar deliberadamente a internacionalização de empresas nacionais. Para isso, a estratégia utilizada foi a divisão do capítulo em quatro partes. A primeira parte procurou demonstrar como uma instituição desenvolvida pelo Estado contribuiu para este

processo, criando incentivos para sua realização. Em segunda, a instituição escolhida para análise mais detalhada foi o BNDES, cuja atuação permite observar a importância de seu suporte às empresas nas exportações e na expansão de seus negócios no contexto internacional, seja mediante apoio informacional, assistência técnica, acordos internacionais ou, principalmente, através de seu financiamento direto. Na terceira parte foi feita uma análise sobre a participação do Banco na internacionalização de empresas nacionais. Ao final, este capítulo procurou delinear quais as linhas de financiamento criadas pela instituição para incentivar a criação de multinacionais brasileiras.

3 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS E O ESTADO EMPREENDEDOR

O terceiro capítulo deste trabalho é dedicado a abordar a importância de um Estado empreendedor para o processo de internacionalização de empresas. Após ter sido feita, no capítulo anterior, uma análise de como o Estado Brasileiro apoiou e influenciou esse processo através do desenvolvimento de suas instituições, a abordagem têm como intuito traçar uma reflexão que contribua de forma positiva com os estudos nessa área e, além disso, para um melhor entendimento da relevância do tema em matéria política e econômica, considerando que o Estado pode ser visto como agente empreendedor, influenciando diretamente na estratégia de desenvolvimento dessas empresas.

Para dar continuidade a esta análise, o capítulo foi dividido em quatro partes. A primeira delas se dedica a utilizar o conceito de Estado empreendedor (após uma análise mais aprofundada do que seria este Estado), defendido por Mazzucato (2014) e fazendo um paralelo com a importância desses agentes na estratégia de internacionalização das empresas. Na segunda parte, será feita uma análise motivações que levam as empresas a buscarem estrategicamente a internacionalização, ressaltando as vantagens geradas pelo investimento nesse processo.

Em seguida, será traçada uma análise dos fatores que impulsionam os governos a atuarem como agentes empreendedores na criação de incentivos para que as empresas nacionais possam se internacionalizar. Por fim, o último tópico irá abordar a importância de criação de políticas de incentivo nacional à internacionalização de empresas, citando como exemplo a necessidade do Estado brasileiro investir em políticas diretas de apoio à de criação de multinacionais brasileiras.

3.1 Mazzucato e a importância de um Estado como agente empreendedor

Nota-se que mesmo com a importância que o tema de internacionalização de empresas tem ganhado desde o final do século passado, ainda há uma grande insipiência de políticas de governo que apoiem a criação e a incidência das mesmas em diversos países. Assim, começa a ser questionada a importância da existência de um Estado que assuma um papel que não esteja limitado meramente a intervenções na economia. Surge a necessidade de um Estado “visto como empreendedor, que assume riscos e crie mercados.” (MAZZUCATO, 2014). Desta

maneira, a introdução ao conceito de Estado empreendedor abordada na parte conceitual deste trabalho é de extrema relevância para a abordagem que será desenvolvida aqui².

O conceito adotado pela autora, bem como o discurso entorno do Estado como agente empreendedor são importantes para o desenvolvimento deste trabalho, na medida em que o tema aqui tratado busca trazer uma reflexão acerca do papel do Estado na Economia. Enquanto muitas regiões do mundo testemunham a tentativa de retirada massiva do Estado na atividade comercial, como forma de trocar a economia mais dinâmica e competitiva, este trabalho busca desfazer essa imagem e demonstrar que o Estado não deve ser “projetado como uma força paralisante - necessária para o básico, porém muito grande e pesada para ser o mecanismo dinâmico” (MAZZUCATO, 2014).

O principal objetivo de seu livro é a defesa de uma teoria em torno do papel do Estado “na formação e criação de mercados, com sua capacidade não só de reunir o empresariado, mas de dinamizá-lo rumo a novas oportunidades tecnológicas e de mercado, criando a visão, a missão e o plano, essenciais à inovação” (SANTOS, 2016). Ao longo de toda a obra, ela apresenta de maneira direta que o papel do Estado vai muito além de corrigir falhas de mercado, suas constatações mostram-no como fundamental para promover o crescimento dos países, agindo por trás de investimentos mais corajosos que promovem inovações mais radicais. Para sustentar seu argumento, Mazzucato (2014) utiliza inúmeros exemplos históricos, principalmente da economia americana, que mostram a grande participação do setor público no desenvolvimento de inovações.

A autora apresenta sua percepção de como o Estado é visto pela maioria, segundo a visão conceitual neoclássica de que ele deveria diminuir sua atuação em âmbito econômico e deixar o empreendedorismo para iniciativa privada, assumindo um papel apenas de “corretor de falhas”. Neste sentido, em um processo de inovação, por exemplo, o Estado agiria apenas como investidor de pesquisas básicas daquilo que pudesse resultar em um bem público, sem grandes auxílios ou intervenções. Concordando com essa visão, Santos (2016) ressalta que “a autora assume a batalha discursiva em torno do caráter inovador e dinâmico do Estado, contra o discurso cristalizado de paquidêmico, burocrático, corretor de falhas”. O discurso levantado

² A análise acerca de um Estado empreendedor é feita por Mariana Mazzucato, em seu livro “O Estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado”. A obra publicada é, na verdade, uma pesquisa ampliada de um relatório sobre o “Estado empreendedor”, realizado pela autora para a instituição inglesa DEMOS, cuja finalidade era convencer o governo britânico, após a recente crise econômica, a mudar sua estratégia e não cortar os programas de Estado visando a manutenção de uma economia mais competitiva e mais empreendedora.

é de que apesar dos investimentos do setor privado, na maioria das vezes cabe ao Estado assumir as áreas de maior risco e incerteza, trazendo para si a característica de empreendedor.

A dicotomia neoclássica é desconstruída por Mazzucato na medida em que demonstra que o Estado não deve se esquivar totalmente do setor privado, visto que há, na verdade, uma relação de interação entre eles, na qual “papel do Estado não é só criar as bases para o processo, mas criar o mercado e assumir o risco - como ele já vem fazendo” (LIMA; FERREIRA, 2015, p. 56). Desta maneira, prevalece o discurso que condena um efeito *crowding out* do Estado (onde haja investimento estatal e retração do setor privado) através de uma narrativa que mostra como o Estado já agiu ao longo da história de maneira mais direcionada e proativa, com papel estratégico na criação de novas oportunidades tecnológicas.

O Estado empreendedor consegue agir como investidor em setores e momentos nos quais o setor privado não investiria mesmo sob posse de recursos, em caso de incerteza perante os possíveis resultados. A conjuntura entre os dois levaria ao estabelecimento de um relacionamento onde ambos possam investir com segurança. Na visão construída por Mazzucato e essencial para fins deste trabalho, o efeito *crowding out* deve ser abandonado para o estabelecimento de uma relação de parceria, pois “as empresas têm absorvido as inovações financiadas pelo Estado (socialização dos riscos), reduzido o investimento em P&D e financiando a riqueza (privatização dos benefícios) via recompra das ações em bolsa” (SANTOS, 2016). Esta ideia é desdobrada ao longo de sua obra, na tentativa de comprovar empiricamente como a intervenção do Estado apenas sobre as falhas de mercado é insuficiente e limita sua área de atuação.

Embora Mazzucato demonstre ao longo de sua obra que há uma discussão ainda muito política sobre se o Estado deve ou não intervir na inovação (e em caso positivo, de que maneira), a história mostra que os ganhos de um Estado como protagonista são muito grandes. Ainda assim, há que se considerar que, caso o Estado opte por participar do processo de inovação, ele deve agir de maneira planejada, se colocando em papel de líder e propiciando a minimização dos riscos enquanto aponta o melhor caminho a ser seguido. Portanto, para que o Estado possa agir como fonte de recursos para realizar investimentos que venham a ser mais arriscados, ele deve elaborar um plano de longo prazo, que saiba “interligar financiamento e intervenção. O Estado deve utilizar de sua imponente para liderar o processo por meio de sua institucionalidade, utilizando suas agências e direcionando recursos” (LIMA; FERREIRA, 2015, p. 56).

Tendo em mente essa discussão, a concepção de Mazzucato ao longo de toda sua obra converge com a visão defendida na análise deste trabalho de que as apostas do setor privado emergem apenas depois do Estado empreendedor ter ousado seus investimentos. Todos exemplos empíricos que autora utiliza demonstram mais ainda que o Estado, ao longo da história, foi o primeiro a assumir os riscos tão inerentes para inovação. Um dos exemplos que ela utiliza trata do caso norte americano, descrevendo como as tecnologias criadas por trás da Apple e de grande parte de sua tecnologia de ponta foram financiadas ou desenvolvidas por agências estatais e apresenta, em seguida, as principais instituições criadas e lideradas pelo Estado para liderar as inovações nesse ambiente de risco.

Além do papel de liderança que o Estado precisa tomar, a autora também destaca que o Governo está sujeito a falhas, por ser o primeiro a assumir os riscos inerentes à inovação e ligados ao setor privado. Contudo, Mazzucato conclui que é necessário arriscar, para que nos processos de desenvolvimento de tecnologias, o Estado atue de forma determinante, gerando um ambiente seguro onde as empresas consigam atuar. A análise construída a partir da ideia apresentada por Mazzucato é de que ao utilizar de sua imponência e assumir papel de liderança, o Estado deve estabelecer missões (sejam elas tecnológicas ou econômicas) e buscar executá-las por meio de diferentes instrumentos de políticas públicas. Assim, o “elo entre essas duas ações, missões e políticas é que torna o Estado empreendedor” (LIMA; FERREIRA, 2015, p. 57).

Desta maneira, para que o ambiente se torne sustentável, onde as empresas e os Estados consigam trabalhar juntos no processo econômico e, eventualmente, essas empresas possam se sentir seguras de arriscar sua atuação em mercados internacionais, como propõe demonstrar este trabalho, é necessário a construção de um sistema simbiótico, de parceria. Para exemplificar maneiras de como ambos trabalhariam juntos em um sistema, ela indica que o Estado poderia se utilizar de algumas políticas de remuneração direta, por meio de forma de incentivo, como participação em empresas que usam tecnologias estatais e bancos de desenvolvimento como o BNDES. Contudo, é notável que a autora pouco se aprofunda em quais ações o Estado poderia fazer, em termos práticos, para construir esse sistema e tampouco ela descreve quais seriam as possíveis consequências da atuação estatal nesse ambiente, isto é, quais seriam os verdadeiros ganhos do Estado como agente empreendedor.

Nesse sentido, a breve análise da ideia defendida pela autora é fundamental para o argumento defendido ao longo deste trabalho de que o Estado deve ir além de um mero interventor na economia. Com isso, pode-se considerar a importância de reformulação da

estrutura estatal e de criação de políticas de governo que possam servir como base para que as empresas possam se modernizar e se preparar para um novo modelo de economia, onde possam criar mecanismos e estratégias de internacionalizar seus serviços. Em um cenário como este, os Estados deveriam, portanto, “buscar consolidar seus ecossistemas de inovação, preservando-os e buscando os tornar mais dinâmicos e mais seguros de si” (LIMA; FERREIRA, 2015, p. 58).

Por este motivo, a análise construída sobre a importância de um Estado empreendedor, que questiona fundamentalmente os papéis relativos ao setor público e ao setor privado é relevante para esse trabalho porque procura chamar a atenção para necessidade de buscar um equilíbrio entre ambos, sem dirimir a importância estatal no setor econômico e na modernização e expansão das empresas nacionais. A influência da visão levantada por Mazzucato é pela aplicabilidade de sua discussão na atualidade, que se encaixa de forma prática para diversos Estados. Isso é visto no caso brasileiro, por exemplo, que é considerado, ainda, um agente que se distancia do Estado empreendedor descrito, conforme será tratado um pouco mais a frente.

A questão aqui é a importância de impulsionar esse dinamismo de um Estado empreendedor, coordenando-o conforme as necessidades dos países, que muitas vezes são distintas. Assim, em meio à grande insipiência ainda existente de políticas de governo que apoiem a criação e a incidência de empresas em diversos países, o Estado será capaz de formular políticas empreendedoras adequadas e sobretudo ousadas que corroborem para impulsionar a expansão das mesmas para o mercado internacional.

3.2 As vantagens da internacionalização do ponto de vista estatal e empresarial

Há de se considerar que neste novo contexto onde as empresas locais dos países são induzidas a melhorar suas operações, que existem uma série de fatores os quais motivam as empresas e os governos (seja através da criação de empresas estatais ou do apoio às empresas privadas) a buscarem estrategicamente a internacionalização. Por este motivo, o objetivo deste tópico é demonstrar que no fenômeno da internacionalização existe uma relação de interdependência entre ambos os atores. Para demonstrar essa relação, é importante, primeiramente, analisar quais as principais motivações de cada um dos agentes.

Do lado empresarial, a internacionalização é vista como instrumento fundamental para o fortalecimento das mesmas e o aumento da competitividade no mercado, em um ambiente de acirrada concorrência nacional. Conforme abordado no capítulo anterior, principalmente a

partir dos anos 1990, quando a estrutura mundial passou a ser moldada pela expansão das empresas multinacionais em diversos países, estas iniciaram reformas em favor do mercado, através da abertura comercial e a diminuição das restrições às importações.

Veroneze (2017, p. 17) aponta que estas reformas mudaram o cenário competitivo do mercado doméstico, onde as empresas nacionais menos competitivas, com menor capacidade tecnológica e de gestão passam a ter chances de atuar em outros mercados. Esse contexto de estagnação e competitividade doméstica induz as empresas locais a melhorar suas operações e estratégias. Essa teoria é ressaltada por diversos autores os quais concordam que as empresas buscaram a internacionalização para desenvolver suas tecnologias, aumentar a produtividade e a partir desse desenvolvimento, garantir sua sobrevivência no mercado doméstico (VERONEZE, 2017, p. 17).

Cabe aqui ressaltar que existem características que diferenciam as empresas de países emergentes de países desenvolvidos. Cuervo-Cazurra (2014) e Ramamurti (2012) apontam as características particulares do bloco dos emergentes: i) nesses países as multinacionais tiveram menos tempo para moldar suas vantagens competitivas e, em muitos casos, adotam a estratégia de internacionalização para obter vantagens competitivas, tecnológicas e de gestão que possam ser utilizadas no mercado doméstico; ii) são empresas consideradas atrasadas nos mercados internacionais, visto que adotam a estratégia de se internacionalizar, tardiamente.

Dos fatores que motivam as empresas a adotar estratégia de internacionalização, pode-se considerar que estão presentes: a busca por “mercados limitados e/ou mais competitivos; custos crescentes com a resposta estratégica de procura de plataformas mais eficientes; escassez de recursos naturais; *gaps* em ativos estratégicos” (VERONEZE, 2017, p. 18). De forma geral, a escassez de recursos naturais em âmbito nacional, a insipiência do mercado doméstico em relação ao sistema econômico internacional são fatores apontados por muitas literaturas estes como sendo as principais motivações para que as empresas busquem se internacionalizar.

A grande complexidade do processo de internacionalização que envolve empresas e países de estruturas bastante diferenciadas, não permite que haja uma única teoria que se encaixe perfeitamente sobre todo e qualquer processo. Os países apresentam características diferentes, bem como seu nicho de empresas, por este motivo, esse tópico busca apresentar de maneira geral os fatores que motivam essa estratégia. Ao tratar a respeito das abordagens teóricas sobre o processo de internacionalização é importante citar a teoria eclética de Dunning (1988), autor que debate também as motivações que levam uma empresa a se internacionalizar

e tenta dar conta das várias peculiaridades do processo³. Segundo as autoras Alem e Cavalcanti (2005, p. 45) essa abordagem de Dunning diz que as empresas devem possuir determinados tipos de vantagens em relação aos seus competidores que possam justificar o investimento direto no exterior para que possam se internacionalizar. Estas são chamadas pelas autoras de “vantagens de propriedade” e incluem ações como capacitação tecnológica, qualificação da mão de obra, infraestrutura e tamanho do mercado.

De forma geral, Alem e Cavalcanti (2005, p. 45) apresentam que na abordagem de Dunning a estratégia de internacionalização é classificada pela busca de: i) recursos naturais; ii) comercialização; iii) acesso a novos mercados; e iv) ganhos de eficiência. Em relação ao acesso aos recursos naturais destaca-se a busca por fatores de produção como espaço (terra) matérias primas (capital) e mão de obra (trabalho) mais baratos que no país de origem, o que possibilita a produção destinada a outros mercados a custos mais competitivos em nível global. Já a comercialização se refere “a instalação de escritórios de representação tem por fim garantir a disponibilidade do produto no mercado-alvo pelo controle dos canais de distribuição locais” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 46).

Considerando o conceito de internacionalização de empresas abordado na parte conceitual deste trabalho, no qual o processo reflete o fenômeno de consolidação de atividades econômicas de uma empresa com mercados estrangeiros, o conceito reflete diretamente nos motivos que levam as empresas a se internacionalizarem foram apresentadas inicialmente alguns exemplos teóricos dessas motivações como a de Dunning (2001) que identifica certos conjuntos de vantagens que servem de motor a esse fenômeno e da abordagem apresentada por Barreto e Rocha (2003 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 105) de que as razões que levam a este processo podem ser definidas em duas linhas de pensamento, uma de viés econômico e a outra que assume uma ótica comportamental “estudando a internacionalização a partir das atitudes e das percepções dos tomadores de decisão das organizações” (ROCHA, 2003 apud SOUZA; FENILI, 2012, p. 105).

Almeida (2007) é outro autor que também aborda analisa os motivos que levam as empresas a investirem em países estrangeiros e como a rápida expansão dessa prática gera pressão sobre as empresas que ainda não se internacionalizaram. Almeida (2007) diz que essa pressão “acaba se transformando numa motivação suplementar para a internacionalização das empresas”. Além disso, em seu livro, o autor analisa de forma prática alguns dos resultados

³ O objetivo desse trabalho não é descrever de forma exaustiva as abordagens teóricas do tema. Para um maior detalhamento de outros pontos de vista teóricos, ver Dunning et al (1997), Silva (2002), Iglesias e Veiga (2002).

econômicos das estratégias de algumas empresas para investir no exterior e as dificuldades típicas enfrentadas no processo.

A definição da motivação pela busca de mercados apresentada, em linhas gerais, neste capítulo, parece redundante na medida em que diversos autores apresentam a mesma linha de raciocínio. Contudo, essa redundância é consequência de que o “acirramento da competição no mundo capitalista historicamente tem se refletido na disputa pelo aumento da participação das empresas nos mercados internacionais” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 46). Portanto, a busca por maior eficiência na produção das empresas está interligada com a exploração de mercados internacionais que, em um grau mais elevado de internacionalização, passam a distribuir algumas etapas de sua cadeia produtiva por países diferentes os quais possibilitam maiores vantagens no processo final de produção.

Por parte das empresas conclui-se que os motivos que as levam a investirem em países estrangeiros são variados, contudo, o aumento expressivo dessa prática ao longo dos anos gera uma certa pressão no mercado internacional para àquelas que ainda não se internacionalizaram. Essa pressão acaba se transformando na motivação suplementar para a internacionalização das empresas. Neste contexto, o processo enfrentado por esses atores que desejam expandir seus negócios, pode não significar apenas um investimento simples no estrangeiro, mas sim uma verdadeira transformação das empresas nacionais para fazer frente aos padrões dos negócios internacionais e competir até mesmo em seus mercados locais, sendo capazes de proteger o ambiente nacional dos competidores multinacionais.

3.3 As vantagens estatais na internacionalização de empresas

Tendo em vista que o interesse na internacionalização não é só empresarial, para o governo também há vantagens em agir como agente empreendedor e investir nesse processo. O estímulo para o incremento dos negócios internacionais vem sendo observado em todo o mundo, não somente por iniciativas do setor privado, mas também mediante ações governamentais que visem a promoção comercial de determinados segmentos. No Brasil, por exemplo, esse movimento vem ocorrendo notadamente a partir da década de 1990, frente à necessidade de promover uma atuação mais efetiva das empresas nacionais no mercado externo. Desta maneira, este tópico visa demonstrar que o governo também tem motivos para apoiar a

internacionalização das empresas, que variam conforme objetivos políticos e não apenas por interesses comerciais.

Nessa relação do governo com a estratégia de internacionalização, Veroneze (2017, p. 17-18) aponta que, em alguns casos, a relação entre o governo do país de origem e o governo do país de destino (relação entre Estados) possui maior relevância na decisão do governo de inserir as empresas locais no mercado internacional puramente por interesses comerciais das empresas. Seguindo essa visão, Almeida (2007, p. 2) considera que tal raciocínio é da mesma natureza daquele que inspirava a decisão de implantar a indústria automobilística no Brasil, durante o final da década de 1950, cujos critérios para investimento direto brasileiro no exterior eram muito mais políticos do que considerações de vantagens econômicas, ou de falta de competitividade no mercado.

Ao analisar quais são os benefícios oriundos do investimento estatal na internacionalização de suas companhias, é necessário considerar que há causas comuns para essa tendência e que elas são igualmente válidas tanto para empresas de países em desenvolvimento, quanto para as companhias de países plenamente desenvolvidos, visto que “as condições de concorrência em economia mundial cada vez mais unificada e competitiva são igualmente desafiantes para todos” (ALMEIDA, 2007, p. 23).

As motivações para o envolvimento do governo com as empresas são discutidas por vários autores como Almeida (2007); Alem e Cavalcanti (2005); Cuervo-Cazurra (2014) e Veroneze (2017). De forma mais direta, os fatores que motivam os governos a atuarem como agentes empreendedores podem ser resumidos em: a busca pela melhora do mercado doméstico, necessidade de captação e desenvolvimento de tecnologia e captação de recursos até introduzir o país no mercado internacional (VERONEZE, 2017, p. 18).

Dessa maneira, a partir da linha de raciocínio ressaltada pelos autores citados acima, pode-se considerar que as motivações principais para esse envolvimento, podem ser separadas em duas vertentes: uma de caráter econômico, a qual concentra-se em torno de uma solução para as imperfeições do mercado; e a outra está centrada na ideologia e na estratégia política. Assim, o Estado atua como agente empreendedor por entender que as empresas são os principais agentes na potencialização do crescimento econômico do país e para sua inserção perante o sistema internacional competitivo.

Outras razões para o estímulo à internacionalização por parte do governo também podem ser ressaltadas: ultrapassar barreiras tarifárias ou até mesmo não-tarifárias; o estímulo à

internacionalização por parte do governo; a necessidade de desenvolver tecnologia nacional; aprimorar a “cultura” empresarial; proporcionar um apoio governamental através da “diplomacia econômica” por parte dos governos - promovendo realização de acordos comerciais, por exemplo. A vantagem de ultrapassar barreiras comerciais constitui um dos mais antigos e tradicionais fatores históricos que levaram à internacionalização de empresas e aos investimentos diretos no exterior, antes mesmo de iniciada a era da globalização. Ele esteve atrelado à formação das grandes transnacionais manufactureiras, norte americanas e europeias, por exemplo, desde meados do século XIX. (ALMEIDA, 2007, p. 25).

É importante sublinhar que antes de partir para conquista de mercados estrangeiros, o primeiro objetivo do Estado é a manutenção do mercado interno, o que fica evidente quando Alem e Cavalcanti (2005, p. 55) argumentam que “a necessidade de as empresas nacionais tornarem-se competitivas em nível internacional, a fim de manterem os mercados internos e expandirem os negócios no mercado internacional”. Além de tornar o mercado interno mais competitivo, a internacionalização pode levar a um crescimento do número de empregos e consequentemente ao aumento da renda nacional, o que poderia não acontecer caso uma empresa nacional não internacionalizada fosse enfraquecida pela concorrência de empresas transnacionais em seu mercado doméstico e viesse a fechar seu negócio (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 55).

Seguindo essa mesma visão, Almeida (2007, p. 24) faz uma comparação com o desafio enfrentado por empresas brasileiras que passaram a buscar alianças com outras firmas, até mesmo estrangeiras, além de instalar escritórios de vendas no exterior. Foi o que aconteceu com firmas brasileiras de autopeças, de eletrônicas e de telecomunicações, as quais foram adquiridas e convertidas escritórios de importação e oficinas de montagem de insumos importados. Nesse caso, outra consequência negativa para economia nacional sem o incentivo à internacionalização foi a perda de centros de pesquisa e de desenvolvimento de tecnologia brasileira autônoma.

Em seu livro, Almeida (2007, p. 26-27) faz uma revisão de estudos e pesquisas que já foram realizados sobre as motivações de investimentos das empresas brasileiras já realizados no exterior. Segundo os estudos, nos anos 1990, uma das principais razões para o investimento brasileiro no exterior seria a necessidade de estabelecer parcerias com as empresas compradoras, em função das mudanças ocorridas nas relações entre as empresas e seus fornecedores. A visão apresentada pelo autor é de extrema relevância para este trabalho pois traz como exemplo empírico o caso brasileiro de internacionalização.

De acordo com um relatório da Fundação Dom Cabral (2018), a principal razão para o incentivo governamental à internacionalização das empresas brasileiras está diretamente ligado às vantagens comerciais, visto que as empresas poderão estar mais próximas de seus mercados consumidores, para melhorar a logística de fornecimento ou proporcionar serviços de assistência técnica. Por outro lado, o estudo também apresenta outros fatores que levam o Estado a atuar como agente empreendedor: o acesso à tecnologia de outros mercados, maior presença do Estado brasileiro em blocos regionais, a necessidade de ultrapassar barreiras protecionistas possibilitar novos acordos comerciais, a necessidade de ajuste às regulamentações do mercado nacional para possibilitar a estratégia de internacionalização, o acesso maior à rede de fornecedores e finalmente, possibilitar maior concorrência das empresas nacionais no exterior.

De forma geral, ao analisar as visões apresentadas, é possível concluir que, do ponto de vista estatal, a internacionalização de empresas representa uma importante oportunidade de acesso ao conhecimento e a recursos estrangeiros que repercutem a favor dos países de origem. Ao investir e incentivar o processo de internacionalização, em suma, o Estado incrementa sua capacidade de desenvolvimento econômico nacional, fruto da possibilidade de suas empresas competirem com concorrentes transnacionais, tanto no mercado global, quanto em seu mercado doméstico.

Após apresentação de todos os fatores supracitados que motivaram as empresas e os governos a adotar a estratégia de internacionalização, torna-se ainda mais evidente a interdependência entre ambos os atores. Ao demonstrar a visão de diversos autores, este trabalho busca demonstrar concordância com a visão apresentada de que a relação dos governos com as empresas é um processo complexo, dinâmico e interdependente. Contudo, é importante ponderar que nesse cenário de interdependência, o Estado, para atuar como agente empreendedor, procura criar regras que as empresas devem respeitar, enquanto que estas, por sua vez, deve fazer esforços para se adaptar as políticas governamentais.

3.4 A importância de políticas de Estado para a internacionalização de empresas

A estrutura econômica mundial, ao longo dos anos, tem sido cada vez mais moldada pela expansão das empresas multinacionais ao redor do mundo. O aumento expressivo dessa expansão pode ser observado principalmente a partir dos anos 1990, conforme foi apresentado

ao longo deste trabalho. Nesse sentido, Alem e Cavalcanti (2005, p. 54) apresentam algumas considerações que comprovam a liderança dessas empresas em nível global: i) No início dos anos 1990, as 420 principais empresas multinacionais tomavam conta de mais da metade da produção mundial; ii) No início da década de 90 apenas as multinacionais eram responsáveis por cerca de 75% do total do comércio mundial. Além disso, os autores destacam que “as firmas transnacionais têm sido a principal fonte privada de financiamento à pesquisa e desenvolvimento e dominam as transações com tecnologia” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 54).

No debate sobre o tema de internacionalização, existem alguns críticos às políticas de apoio à internacionalização estas, por sua vez, alegam alguns fatores negativos advindos do processo como: i) a possibilidade de “exportação” de empregos, visto que a internacionalização poderia proporcionar possibilidades de trabalho em mercados estrangeiros; ii) prejuízo ao balanço de pagamentos à medida que o retorno dos investimentos estariam fora das divisas do país; iii) a possível redução nos níveis de investimento nacional (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 55). Este trabalho, entretanto, busca apresentar o contrário das visões críticas apresentadas, para demonstrar que, na verdade, a internacionalização é um processo dinâmico que possibilita a sobrevivência das empresas de capital nacionais em um ambiente doméstico e o aumento da competitividade entre os países de origem, bem como a importância da criação de empresas transnacionais para a redução da vulnerabilidade externa.

Nesse sentido, considerando a importância da internacionalização, as empresas pressionam os governos a formular políticas que incentivem o processo e forneça apoio institucional a seu favor, e por outro lado, os governos, com o discurso de desenvolvimento nacional, se articulam para obter benefícios na relação governo-empresa. Esse envolvimento é apontado por Wang et al. (2012 apud VEROZENE, 2017, p. 29) como um fator de influência e pressão institucional, podendo ser dividido em duas dimensões:

- 1) O grau de participação do governo em uma determinada empresa vai depender se o governo influencia o comportamento da internacionalização em toda a empresa ou em parte dela. Sendo que a influência do governo pode diferentes formas: através de investimento direto ou através do estabelecimento de acordo de propriedade em empresas estatais;

- 2) o nível em que o governo afeta a estratégia internacional das empresas do seu país, mantendo relacionamento direto com as mesmas.

O nível do envolvimento estatal com as companhias vai variar conforme a relação política estabelecida entre ambos. Diferentes níveis de envolvimento poderão gerar diferentes arranjos institucionais que afetam a forma como as empresas acumulam e gerenciam os conhecimentos e recursos de suas firmas. Esse nível também vai variar conforme os Estados, no caso e alguns, as empresas multinacionais possuem um nível elevado de envolvimento com o governo, recebendo bastante apoio, enquanto em outros, as empresas têm baixo nível de envolvimento com o agente estatal, recebendo pouco apoio. Dessa maneira, conclui-se que as empresas que possuem algum nível de envolvimento com o governo, recebem maior apoio institucional e conseqüentemente, mais apoio na estratégia de internacionalização. (WANG, 2012 apud VEROZENE, 2017, p. 30).

No sentido de que a decisão de internacionalização depende do nível de envolvimento da empresa multinacional com o governo, Veroneze (2017, p. 31) aponta que o envolvimento com o governo pode influenciar fatores como o tamanho do investimento das empresas no exterior, sua localização (se serão em países desenvolvidos ou em desenvolvimento) e os objetivos do investimento (se serão em busca de recursos ou de mercado). A visão tratada pelo autor permite concluir, portanto, que os objetivos do governo com a internacionalização influenciarão diretamente a direção que a empresa irá seguir, afetando sua expansão internacional nos seguintes aspectos: em suas decisões estratégicas; na disponibilidade e gestão de seus recursos; fornecimento de informações e de seus serviços e nos custos associados à expansão.

Concordando com essa ideia, Almeida (2007, p. 299) afirma que conforme pode ser observado pela experiência internacional, os países “em desenvolvimento vêm adotando firmes estratégias e obtendo sucesso na internacionalização de suas empresas”. Portanto, o sucesso de diversas empresas multinacionais pode ser em grande parte atribuído ao apoio decisivo do Estado. Seguindo a linha de raciocínio deste trabalho, o sucesso de grandes empresas transnacionais pode ser observado, em grande parte pela estratégia adotada pelos Estados que procuraram atuar além de meros interventores na economia, mas que atuaram como agentes empreendedores e criaram mecanismos de incentivo à internacionalização.

Embora a análise apresentada por este trabalho tenha procurado demonstrar as diversas vantagens tanto para os Estados quanto para as empresas investirem na estratégia de internacionalização, bem como as evidências de que o aumento das empresas transnacionais é de extrema importância para a economia mundial, é possível observar que ainda é muito

incipiente a “elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização das empresas” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 54).

No caso brasileiro, ainda que, a partir dos anos 1990, o governo tenha dado início a uma estratégia deliberada de apoio à internacionalização de grandes empresas nacionais, por exemplo, através de fontes de financiamento advindas de instituições como o BNDES (conforme apresentado no capítulo 2 deste trabalho), Alem e Cavalcanti (2005, p. 54) argumentam que muitas empresas brasileiras que foram bem sucedidas na internacionalização, resultaram de iniciativas próprias e não de uma política deliberada do governo de apoio à criação de multinacionais brasileiras. Portanto, nota-se que no país, mesmo com a importância que o tema de expansão de empresas nacionais tem ganhado desde o final do século passado, ainda há uma grande insipiência de políticas de governo que apoiam a criação e a incidência das mesmas em larga escala.

De modo geral, observa-se que o Estado brasileiro interveio, em alguns casos históricos, de forma a criar condições adequadas para formação de empresas multinacionais. Entretanto, esses modelos históricos de intervenção estatal podem ser observados em empresas maiores e concentradas nos setores tradicionais “a exemplo dos setores de mineração, siderurgia, petróleo, construção, alimentos. Nesses setores estão as empresas brasileiras mais competitivas internacionalmente e com maiores competências empresariais” (DE NEGRI, 2012, p. 94). Em setores mais intensivos em tecnologia, por outro lado, observa-se uma menor escala de investimento estatal, cujas consequências refletem em empresas brasileiras que não possuem escala de produção compatível com o que se observa em termos mundiais (DE NEGRI, 2012, p. 94).

Dessa maneira, se a possibilidade da empresa multinacional trazer benefícios para o país de origem depende de uma política articulada desse país, conforme foi apresentado anteriormente, a síntese que se pode extrair dessa visão é que essa forma de atuação do governo brasileiro não traz benefícios para economia nacional e tampouco para uma inserção mais competitiva do país no atual cenário de globalização. O governo brasileiro, assim, tem se distanciado do Estado empreendedor descrito, visto que ao longo dos últimos anos o que se observa no governo brasileiro é cada vez mais uma tentativa de reduzir a intervenção estatal na economia e conseqüentemente, tem havido uma diminuição nos incentivos governamentais para internacionalização de empresas nacionais.

Principalmente em empresas menores que têm mais dificuldades em assumir o elevado custo fixo e o alto risco do processo de internacionalização, é crucial que o Estado haja de forma

a incentivar o desenvolvimento desse processo. Nesse sentido, “as empresas brasileiras que buscam se internacionalizar apontam como principais desafios a vencer os seguintes: i) a alta competitividade em mercados maduros; ii) a bitributação de lucros no exterior; e iii) a disponibilidade de financiamento” (ALEM; GIAMBIAGI, 2010, p. 51).

Em meio a alta competitividade de mercados internacionais já maduros, o apoio à inovação surge como um importante instrumento para fortalecer a posição das multinacionais brasileiras. Cresce então a percepção de que a criação de multinacionais brasileiras é cada vez mais importante para a política econômica nacional e que por este motivo a questão deve assumir destaque na pauta do governo brasileira, visto que os principais modelos de incentivo a internacionalização de empresas nacionais foram bem-sucedidos. Ao considerar a necessidade de se ponderar o incentivo à inovação como uma das prioridades do governo brasileiro, exige que haja “a combinação das políticas industrial, de comércio exterior, de ciência e tecnologia e de educação” (ALEM; GIAMBIAGI, 2010, p. 51).

Observa-se em outros países que obtiveram sucesso na internacionalização de suas empresas que o movimento se dá de forma planejada e estruturada, onde “o governo tem função de destaque nesse processo, uma vez que desenvolveu uma política transparente de apoio à internacionalização e ofereceu todo o suporte institucional para as empresas, por meio de incentivos e programas de financiamento” (ALMEIDA, 2007, p. 302).

Nesse aspecto, destacam-se algumas medidas que poderiam servir para construção de um arcabouço de medidas “pró-internacionalização” da parte do governo brasileiro, aproximando-o de um agente empreendedor. Um passo importante seria a criação de programas que busquem conscientizar empresas de que a inovação é o principal instrumento para garantir competitividade de longo prazo. Além disso, para promover uma transformação estrutural das empresas nacionais e ampliar sua capacidade competitiva no mercado internacional, o governo poderia incentivar: a expansão e a consolidação do sistema nacional de ciência, tecnologia e inovação; a promoção da inovação tecnológica nas empresas; o incentivo à pesquisa, desenvolvimento e inovação em áreas estratégicas e, além disso, aumentar a qualidade da educação básica, tendo em vista que ela é o pilar de uma boa formação dos profissionais do futuro (ALEM; GIAMBIAGI, 2010, p. 51).

Todas essas medidas visam trazer benefícios para o Estado brasileiro, visto que as políticas de apoio criadas por parte do governo para o financiamento à internacionalização são importantes para incentivar as empresas a expandirem o seu mercado e, ainda, corroboram para o acirramento da “competitividade internacional dos países – com consequente aumento da

capacidade de geração de renda e emprego no país de origem – e para a redução da vulnerabilidade externa”, o que justifica uma atuação proativa do setor público no apoio aos investimentos no exterior (ALEM; GIAMBIAGI, 2010, p. 54).

De forma geral, ao longo deste capítulo, procurou-se demonstrar a importância de um Estado empreendedor para o processo de internacionalização de empresas. Para isso, ao ser dividido em quatro partes, o estudo buscou traçar uma análise que partiu de uma análise mais aprofundada do conceito de Estado empreendedor, defendida a partir da visão levantada pela autora Mazzucato (2014). Em segundo lugar, analisou-se as motivações que levam as empresas a buscarem estrategicamente a internacionalização e, em seguida, os fatores que impulsionam os governos a atuarem como agentes empreendedores e criar incentivos para esse processo. Por fim, foi abordado a importância de criação de políticas de incentivo nacional à internacionalização de empresas, utilizando como exemplo o caso brasileiro para abordar a necessidade de políticas de apoio deliberado ao processo de criação de multinacionais brasileiras.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procurou-se analisar ao longo deste trabalho a importância de um Estado empreendedor para incentivo ao processo de internacionalização de empresas nacionais. Tendo em vista a resposta da problemática proposta de como o governo brasileiro promoveu o processo, principalmente a partir da década de 1990, este estudo buscou delinear a estratégia adotada pelo Estado para incentivar deliberadamente a internacionalização de grandes empresas, mediante apoio informacional e através da criação de instituições estatais que visem o incentivo direto desse processo, como a política de financiamento oferecida pelo BNDES. Para fins metodológicos, este trabalhou procurou fazer uma análise aprofundada da atuação do Banco nesse processo de internacionalização, entretanto, outros estudos nessa linha devem incluir outras instituições e agências. As análises presentes neste trabalho também permitem esboçar considerações sobre a atuação do Banco e de sua importância para formação de grandes multinacionais brasileiras.

Nessa concepção, o entendimento do papel institucional do governo nesse processo serviu como base para as reflexões apresentadas ao longo deste trabalho. A identificação de uma instituição governamental brasileira com recursos e conhecimento para impulsionar empresas locais a expandirem sua atuação para o mercado exterior revelou que houve esforço por parte do governo para incentivar o desenvolvimento de suas instituições para enfrentar a nova política econômica do país, que sentia cada vez mais os efeitos do mercado internacional. Além disso, procurou-se demonstrar que os resultados desses incentivos foram positivos para a formação de grandes empresas, demonstrando a importância de atuação estatal por meio de: formulação de políticas nacionais de apoio à internacionalização, financiamento para exportação, desenvolvimento de cooperação técnica; criação de instituições e instrumentos que apoiem diretamente o processo.

Após ter sido feita uma análise de como o Estado brasileiro influenciou as empresas no processo de internacionalização, através do desenvolvimento de suas instituições, pode-se concluir que é o governo influencia como agente direto no comportamento das empresas, seja por meio de criação de políticas públicas que incentivem o processo ou pelo envolvimento direto das instituições governamentais com empresas locais. Esse papel estratégico assumido pelo Estado, mostra como esse agente é capaz de formular políticas empreendedoras e sobretudo que corroborem para impulsionar a expansão de suas empresas para o mercado externo.

Os resultados da presente pesquisa possibilitam considerar que em um contexto onde as empresas nacionais são induzidas a incrementar suas operações, o fenômeno de internacionalização é considerado uma grande vantagem àquelas que decidem aderir ao processo, sendo considerado um instrumento essencial para a sobrevivência das mesmas tanto no mercado doméstico quanto em mercados internacionais. Do lado empresarial, portanto, há uma série de fatores que motivam esses agentes a buscar estrategicamente a internacionalização. Apesar de uma das principais motivações para a estratégia estar atrelada ao aumento de competitividade no mercado, vale destacar alguns outros fatores que corroboram para esse incentivo: possibilidade de expansão do mercado, absorção de novas tecnologias, obtenção de recursos financeiros mais facilmente e a menores custos, aumento da sua capacidade gerencial, redução de custos com a internacionalização das atividades, permitindo que as empresas estejam mais próximas de outros mercados.

Ainda com base na análise realizada, o interesse na internacionalização não é só empresarial. O estímulo para incentivar os negócios internacionais de suas empresas é vantajoso também para o governo que influencia diretamente no processo, tomando uma postura de agente empreendedor. Nessa relação, algumas vantagens foram ponderadas ao longo do trabalho: o desenvolvimento do mercado doméstico, a captação de novas tecnologias, o desenvolvimento de processos e da tecnologia já existente no Estado, e a promoção de uma maior atuação do país na economia internacional. Além disso, o apoio à internacionalização vai além de interesses comerciais, podendo variar também conforme os interesses políticos dos governos.

A visão tratada, permite concluir que os objetivos de adoção da estratégia de internacionalização influenciam diretamente a direção que a empresa irá seguir, além das formas que os recursos serão utilizados nesse processo. Contudo, a possibilidade de a empresa trazer benefícios para o Estado depende de políticas articuladas do país de origem. Estas políticas de apoio, por sua vez, devem levar em consideração fatores como a geração de empregos no mercado interno, aumento no número de exportações, uma melhor inserção do país nos mercados externos. Nota-se, portanto, uma relação de interdependência entre ambos os agentes, onde o processo de internacionalização possibilita a redução de vulnerabilidade externa do país e, por parte das empresas, demonstra a necessidade da criação políticas de apoio à internacionalização, observando-se ganhos gerados para ambas as partes.

Por mais que a decisão final de se internacionalizar seja ligada à empresa, e não ao Estado, existem uma série de estratégias que podem ser adotadas pelo governo para estimular

as empresas a expandir suas atividades econômicas para o mercado internacional, uma dessas estratégias pode ser a criação de políticas públicas. Essas políticas podem variar conforme o país, o nível de competição do mesmo no ambiente externo, os acordos comerciais preexistentes bem como os acordos de integração regional nos quais o Estado esteja envolvido.

O intuito aqui é ressaltar que as chances da empresa trazer benefícios ao Estado depende de políticas de apoio direto, como o financiamento à internacionalização. No caso do Brasil, por exemplo, as políticas de apoio a este processo devem buscar preencher lacunas encontradas pela empresa como: a alta competitividade enfrentada em mercados já desenvolvidos; a busca de lucros no exterior e a disponibilidade de financiamento.

A síntese extraída por este trabalho, após toda a análise, é de que a forma de atuação do Estado brasileiro, não traz benefícios para economia nacional e distancia o Estado de uma inserção mais competitiva no cenário internacional. Por mais que o país já tenha, historicamente, adotado uma postura de incentivador desse processo, ao longo dos últimos anos, o governo brasileiro têm se distanciado do modelo de Estado empreendedor descrito, visto que têm se observado, cada vez mais, uma tentativa de redução do Estado na economia e uma diminuição nas políticas de incentivo para internacionalização de empresas nacionais.

Por esse motivo, destacam-se algumas estratégias que podem criar condições para que as empresas brasileiras (bem como servir de exemplo para outros governos que também busquem condições para que as empresas se sintam seguras em aderir à estratégia) possam participar do processo de internacionalização, dentre elas: elaborar políticas públicas que incentivem esse processo; reforçar sua orientação macroeconômica de apoio à abertura internacional; estabelecer um sistema de oferta de serviços; promover um reforço em linhas de financiamento; desburocratização do processo de internacionalização e além disso, incentivar a consolidação e qualidade de um sistema nacional de ciência, tecnologia e inovação. Essas estratégias podem trazer um arcabouço de benefícios para o governo brasileiro, aproximando-o de um agente empreendedor.

De forma geral, este trabalho procurou demonstrar a importância de um Estado empreendedor para estratégia de criação de grandes multinacionais e as vantagens desse processo, utilizando como exemplo o caso brasileiro de incentivo à internacionalização. Essa análise possibilita pontuar a necessidade de criação de políticas nacionais de incentivo às empresas nacionais para que haja uma atuação proativa por parte do governo brasileiro.

REFERÊNCIAS

- ALEM, Ana Claudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo de Siqueira. BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. 43-76, 2005.
- ALEM, Ana Cláudia; GIAMBIAGI, Fabio. **O BNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2010. Disponível em: https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_brasil_em_transicao/brasil_em_transicao_completo.pdf. Acesso em: 21 abr. 2020.
- ALENCASTRO, M. S. C. **Ética empresarial na prática: liderança, gestão e responsabilidade corporativa**. Curitiba: Inter Saberes, 2016.
- ALMEIDA, André. **Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Nossa história**. 2020. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/nossa-historia>. Acesso em: 11 mar. 2020.
- BRASIL. Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. **Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências**. Brasília, 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm. Acesso em: 15 abr. 2019.
- BRITO, Carlos Melo. Estratégias de internacionalização e cooperação empresarial. **Working paper**. Faculdade de Economia do Porto, Portugal, n. 38, p. 1-28, 1993. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Carlos_Brito5/publication/242282157 ESTRATEGIAS_DE_INTERNACIONALIZACAO_E_COOPERACAO_EMPRESARIAL/links/0a85e53262c7eb7ebd000000.pdf. Acesso em: 4 jan. 2020.
- CUERVO-CAZURRA, A. et al. Governments as owners: State-owned multinational companies. **Journal of International Business Studies**, v. 45, n. 8, p. 919–942, 2014.
- DE NEGRI, Fernanda. Elementos para a análise da baixa inovatividade brasileira e o papel das políticas públicas. **Revista USP**, São Paulo, n. 93, p. 81-100, 2012.
- DUNNING, J. H.; VAN HOESEL R.; NARULA, R. **Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications**. Universidade de Maastrich: Maastricht, 1997.
- DUNNING, J. H. **Explaining international production**. Routledge Revivals: Londres, 1988.
- DUNNING, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: past, present and future. **International Journal of Economics and Business**, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.
- FRANCISCANGELIS, Sarah. **A internacionalização das grandes empresas brasileiras e a política de apoio do BNDES**. 2015. Tese (Dissertação de mestrado) - Universidade Estadual

de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, 2015. Disponível em: <http://www.repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/305655>. Acesso em: 30 mar. 2020.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Trajetórias de internacionalização das empresas **brasileiras**. Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: https://www.fdc.org.br/conhecimento-site/nucleos-de-pesquisa-site/centro-de-referencia-site/Materiais/internacionalizacao_empresas_brasileiras.pdf. Acesso em: 02 maio 2020.

GOMES, Pedro Henrique Miranda. As organizações internacionais e pós-guerra fria. **Revista de iniciação científica em Relações Internacionais**, Paraíba, v. 16, n. 32, p. 204-228, 2017.

GUIMARÃES, Sergio et al. A internacionalização do BNDES. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, n. 42, p. 47-91, 2014.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. da M. Promoção de Exportações via Internacionalização das Firmas de Capital Brasileiro. In: **BNDES. O desafio das exportações**. Rio de Janeiro, 2002.

LIMA, Ana Carolina Bottega; FERREIRA, Angelo Rodrigues de Carvalho. MAZZUCATO, M. O Estado Empreendedor: desmascarando o mito do setor público x setor privado. **Revista Multiface Online**, Minas Gerais, v. 3, p. 56-58, 2015. Disponível em: <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/multiface/article/view/3481>. Acesso em: 12 abr. 2020.

LOPES, Herton Castiglioni. Instituições e crescimento econômico: os modelos teóricos de Thorstein Veblen e Douglass North. **Rev. Economia Política**, São Paulo, v. 33, n. 4, p. 619-637, 2013. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572013000400004&lng=en&nrm=iso. Acesso em 03 mar. 2020.

MAZZUCATO, Mariana. **O estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado**. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MORGENTHAU, Hans J. **A política entre as nações: a luta pela guerra e pela paz**. Brasília: Editora UNB, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2003.

NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). **Manual de Oslo: Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação**. 3. ed. Rio de Janeiro: Finep, 1997. Disponível em: <https://www.finep.gov.br/images/apoio-e-financiamento/manualoslo.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2019.

PONDÉ, João Luiz. **Nova economia institucional**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2007.

RAMAMURTI, R. Commentaries: What is really different about emerging market Multinationals? **Global Strategy Journal**, v. 2, n. 1, p. 41-47, 2012.

SANTOS, Leandro Bruno. O Estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. Confins. **Revue franco-brésilienne de géographie/Revista franco-**

brasileira de geografia, n. 27, 2016. Disponível em:

<https://journals.openedition.org/confins/10951>. Acesso em: 20 abr. 2020.

SILVA, M. L. da. **A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90**. (Tese de Doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, 2002.

SILVA, Augusto Siqueira. **Inovação organizacional: um estudo nas empresas**. 2016. TCC (Graduação em Tecnologia em processos gerenciais) - Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia, Carangatatuba, 2016.

SOUZA, Ana Tereza L. M. Contribuições das teorias de relações internacionais para a análise do investimento direto externo. **Revista AURORA (Revista dos Discentes da Pós-Graduação em Ciências Sociais)**. Marília/SP, v. 7, n. 2, p. 123-140, 2014.

SOUZA, Eda Castro Lucas; FENILI, Renato Ribeiro. Internacionalização de empresas: perspectivas teóricas e agenda de pesquisa. **Revista de Ciências da Administração**, Florianópolis, v. 14, n. 33, p. 103-118, jul. 2012. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2012v14n33p103>. Acesso em: 15 jan. 2020.

VALDEZ, Robson Coelho Cardoch. A atuação do BNDES como agente indutor da inserção comercial do Brasil no governo Lula. Associação Brasileira de Relações Internacionais Instituto de Relações Internacionais da USP, São Paulo, 2011. Disponível em: http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=MSC000000122011000300041&lng=en&nrm=abn. Acesso em: 15 fev. 2020.

VARGAS, Luana Cristina de Melo. **Economia Institucional: uma análise sobre os custos de transação no Brasil**. Brasília, DF: Universidade de Brasília, 2015.

VERONEZE, F. As instituições do governo na internacionalização de empresas de países emergentes: evidências do Brasil. São Paulo, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fei.edu.br/bitstream/FEI/182/1/fulltext.pdf>. Acesso em: 25 mar. 2020.

WALTZ, K. N. **Theory of International Politics**. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1979.