

KUPFER, D. Internacionalização às Avestas. *Valor Econômico*, Rio de Janeiro, 31/05/2006.

Internacionalização às Avestas

31/05/2006

Desde a grande crise do início dos anos 1980, ficou claro para os estudiosos dos rumos da indústria brasileira que um processo rápido de internacionalização das empresas nacionais era necessário para consolidar o então jovem sistema industrial implantado no país. Infelizmente, após uma espera de mais de vinte anos, quando o processo está finalmente começando a deslançar, verifica-se que a tão aguardada internacionalização está ocorrendo às avessas.

O processo de internacionalização das empresas industriais brasileiras é bastante recente. Ao longo de toda a década de 1980, o valor acumulado dos investimentos diretos de empresas brasileiras no exterior não ultrapassou a casa dos 2,5 bilhões de dólares, quase todo ele de responsabilidade da Petrobras e de umas poucas instituições financeiras. As estimativas disponíveis sugerem que a indústria manufatureira respondeu por somente 10% desse montante, isto é, não mais do que US\$ 250 milhões em dez anos. Na década de 1990, com o Plano Real, a abertura comercial e financeira e a estabilização monetária, dentre outras transformações, esses investimentos se dinamizaram, propelidos pelos avanços na integração regional, em especial o Mercosul, que motivaram uma onda de saídas de grandes empresas industriais brasileiras em direção aos mercados vizinhos.

Somente nos últimos anos o movimento de internacionalização das empresas brasileiras ganhou maior fôlego. De acordo com o Censo sobre Capitais Brasileiros no Exterior, do Banco Central, realizado pela primeira vez em 2001, o fluxo de investimentos produtivos no exterior tem superado, e muito, a casa do 1 bilhão de dólares anuais desde então. Mesmo descontando-se o fato de que a maior parte dos investimentos continuam sendo feitos por empresas financeiras e se dirigem para ilhas do Caribe ou destinos similares em busca de benefícios fiscais, é notável a expansão do volume de operações realizadas por empresas industriais. Dentre essas, destacam-se cerca de duas dezenas de empresas genuinamente nacionais que mantêm em operação quase 70 fábricas em diversos países. Somente a Siderúrgica Gerdau, decana dentre as multinacionais brasileiras, opera hoje vinte fábricas no exterior, de onde obtém a maior parte de suas receitas.

John Dunning, possivelmente o principal estudioso do movimento de internacionalização de empresas, mapeou quatro tipos de motivações para o processo: busca de mercados, busca de matérias-primas, busca de eficiência e busca estratégica. As duas primeiras motivações deram a tônica do processo de transnacionalização tanto das empresas norte-americanas, pioneiras, quanto das empresas européia, seguidoras, no período do pós-guerra. A fase mais recente, a chamada globalização, apóia-se mais nas duas últimas motivações. Importância especial é dedicada à busca estratégica por ativos tangíveis e intangíveis ligados ao desenvolvimento tecnológico, mercadológico e gerencial da empresa.

Um estudo de Helpman, Melitz e Rubinstein, publicado em 2004, mostra que os diferenciais de produtividade explicam o comportamento das empresas em relação as suas estratégias de exploração dos mercados: as empresas de maior produtividade realizam investimentos externos, as empresas de produtividade intermediária apenas exportam e as empresas de menor produtividade limitam-se a operar no mercado interno. Victor Prochnik, Luiz Alberto Esteves e

Fernando Freitas, em trabalho recém-concluído, realizado no âmbito de um estudo coordenado pelo IPEA, chegaram aos mesmos resultados para a indústria brasileira.

Geralmente, a internacionalização é vista como o coroamento de uma estratégia bem-sucedida de expansão da empresa. É a pujança competitiva da empresa, isto é, o acúmulo de competências e eficiências, que a habilita ao salto mortal que é produzir no exterior, sob um arcabouço institucional desconhecido, normas culturais distintas e hábitos de consumo diferentes. A internacionalização às avessas é um movimento radicalmente diverso no qual as empresas deslocam produção para o exterior não como um extravasamento de uma situação favorável mas visando fugir de condições negativas de custos ou de acesso a recursos produtivos no país de origem. No primeiro caso, o objetivo da saída para o exterior é buscar sinergias que reforcem e ampliem os ativos detidos pela empresa e a coloque em um patamar superior de competitividade internacional. No segundo caso, a internacionalização é parte de uma estratégia defensiva na qual a empresa substitui produção entre países, visando preservar posições conquistadas nos mercados internacionais.

Para muitos analistas, a maioria das empresas brasileiras que se internacionalizaram, o fizeram como um desdobramento natural do sucesso exportador. Teria sido uma forma de alavancar as exportações, por meio da busca no exterior de ativos complementares que reforcem as posições exportadoras alcançadas pelas empresas e vice-versa – a busca estratégica de Dunning. No entanto, a onda mais recente de internacionalização das empresas brasileiras parece estar muito mais apoiada na necessidade de redução de custos de produção em função dos menores custos de mão de obra e insumos conseguidos em países com moedas menos valorizadas que o real brasileiro – a busca de eficiência. Nesse quadro, a internacionalização às avessas não somente não mantém sinergia com a produção doméstica como, muito provavelmente, a substitui, interrompendo a geração de empregos e renda e o desenvolvimento econômico nacional.

Difícilmente esse processo de internacionalização às avessas chegará a ponto de colocar em risco a sobrevivência da indústria brasileira. O seu surgimento, porém, é mais um sinal de que o ambiente econômico nacional está se tornando cada vez mais hostil à produção industrial no país. O Brasil não pode reproduzir a situação européia ou japonesa recente, na qual as grandes empresas vão bem e as economias nacionais vão mal. Esses países encontram-se em estágios avançados de desenvolvimento econômico e talvez possam se dar ao luxo de conviverem com distorções estruturais dessa natureza. Não é o nosso caso.

David Kupfer é professor do Instituto de Economia da UFRJ e coordenador do Grupo de Indústria e Competitividade (GIC-IE/UFRJ – www.ie.ufrj.br/gic - gic@ie.ufrj.br)