

Internacionalização das empresas em países emergentes e o investimento em centro de pesquisa

Internationalization of companies in emerging countries and investment in the research center

Internacionalización de empresas en países emergentes y inversión en el centro de investigación

Recebido: 02/04/2020 | Revisado: 05/04/2020 | Aceito: 06/04/2020 | Publicado: 12/04/2020

Dalila Gonçalves Vieira

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8804-0557>

Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais, Brasil

E-mail: lilah.vieira@yahoo.com.br

Rubens Souza Macedo do Amaral

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2256-5614>

Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais, Brasil

E-mail: rsmabh@gmail.com

Ítalo Brener de Carvalho

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8466-5215>

Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais, Brasil

E-mail: italobrener@cefetmg.br

Resumo

As discussões acerca do tema Internacionalização das empresas se mostraram relevantes desde o início dos anos 1990. Desta forma, tendo em vista o fato de que a internacionalização de empresas ser um fenômeno com significativa expansão desde então em um cenário globalizado, o presente artigo objetiva contribuir para a atualização do debate em relação ao assunto. Estruturando as seguintes questões: (1) a globalização, (2) a nova ordem econômica mundial, (3) a vinculação entre o comércio exterior e (4) os investimentos diretos estrangeiros, bem como, e (5) a internacionalização como sendo uma estratégia competitiva para o fortalecimento das empresas em países emergentes por meio do desenvolvimento de centros de pesquisa. A metodologia utilizada foi exploratória e descritiva. Como resultado deste trabalho 4 hipóteses são apresentadas e sugeridas como estudos futuros: De que o crescimento e o desenvolvimento do comércio internacional não impulsiona a

internacionalização de forma isonômica, de que países emergentes são os principais atratores de investimento internacional, que há uma necessidade de se prever os riscos presentes na internacionalização de empresas, e por fim, que uma estratégia atual e competitiva seria a instalação de Centros de Pesquisas em países emergentes favorecem a internacionalização das empresas.

Palavras-chave: BRIC; Países emergentes; Comércio exterior; Internacionalização; Investimento Direto Estrangeiro.

Abstract

Discussions on the theme Internationalization of companies have been relevant since the early 1990s. Thus, in view of the fact that the internationalization of companies is a phenomenon with significant expansion since then in a globalized scenario, this article aims to contribute to update the debate on the subject. Structuring the following issues: (1) globalization, (2) the new world economic order, (3) the link between foreign trade and (4) foreign direct investment, as well as, and (5) internationalization as a competitive strategy for strengthening companies in emerging countries through the development of research centers. The methodology used was exploratory and descriptive. As a result of this work, 4 hypotheses are presented and suggested as future studies: That the growth and development of international trade does not boost internationalization in an isonomic way, that emerging countries are the main attractors of international investment, that there is a need to predict the risks present in the internationalization of companies, and finally, that a current and competitive strategy would be the installation of Research Centers in emerging countries that favor the internationalization of companies.

Keywords: BRIC; Emerging countries; Foreign trade; Internationalization; Foreign Direct Investment.

Resumen

Debates sobre el tema La internacionalización de las empresas ha sido relevante desde principios de la década de 1990. Por lo tanto, en vista del hecho de que la internacionalización de las empresas es un fenómeno con una expansión significativa desde entonces en un escenario globalizado, este artículo tiene como objetivo contribuir para actualizar el debate sobre el tema. Estructurando los siguientes temas: (1) globalización, (2) el nuevo orden económico mundial, (3) el vínculo entre el comercio exterior y (4) la inversión extranjera directa, así como, y (5) la internacionalización como estrategia competitiva para fortalecer empresas en países emergentes a través del desarrollo de centros de investigación. La metodología utilizada fue exploratoria y descriptiva. Como resultado de este trabajo, se presentan 4 hipótesis y se sugieren como estudios futuros: que el crecimiento y el desarrollo del comercio internacional no impulsa la internacionalización de forma isonómica, que los países emergentes son los principales atratores de la inversión internacional, que existe la necesidad de

prever los riesgos presentes en la internacionalización de las empresas y, finalmente, que una estrategia actual y competitiva sería la instalación de Centros de Investigación en países emergentes que favorezcan la internacionalización de las empresas.

Palabras clave: BRIC; Países emergentes; Comercio exterior; Internacionalización; Inversión extranjera directa.

1. Introdução

O processo de globalização comercial está promovendo um aumento significativo no ritmo de mudanças da produção de bens e serviços projetados e implementados (Autio, 2017). As empresas globais buscam cada vez mais se reestruturar segundo uma perspectiva inerente a integração internacional (Bartlett & Ghoshal, 1989; Prahalad & Lieberthal, 1998), redefinindo suas relações com as empresas sediadas em outros países, com mercados e na identificação de oportunidades estratégicas. Segundo Johanson & Vahlne (1990, p. 22), “os processos de internacionalização são o resultado de uma mescla de pensamento estratégico, ação estratégica, desenvolvimentos emergentes, oportunidade e necessidade”.

Nesta linha de pensamento relaciona-se que os negócios internacionais estão relacionados ao desempenho de atividades de comércio e investimento por empresas, por meio das fronteiras entre os países (Stocker & Abib, 2018). Por meio deste, as empresas e as nações realizam a troca de diversos ativos físicos e intelectuais tais como serviços, bens, tecnologia, know-how e mão de obra. Neste contexto, a compreensão e distinção que a globalização faz referência à integração econômica e a interdependência de países (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

Um fenômeno evidencia o processo de internacionalização e do desenvolvimento de oportunidades: o Investimento Direto Estrangeiro - IDE. Este pode ser compreendido como uma estratégia de entrada em mercados estrangeiros realizada pelas empresas mais ativas internacionalmente (Autio, 2017). Geralmente adotado no longo prazo, com propriedade parcial ou integral de ativos. Os principais fatores de atração de IED nos países considerados emergentes são os recursos naturais hídricos, minerais, o baixo custo da mão de obra qualificada, o mercado consumidor, a capacidade tecnológica, competência de gestão, a infraestrutura, o marketing, a organização e os clusters (Stal & Campanário, 2007).

Vantagens competitivas e recursos são obtidos com um custo atrativo/baixo para a produção de determinados bens nos países emergentes e serão muitas vezes destinados ao mercado externo, sobretudo, nos países desenvolvidos (Cavusgil & Knight, 2015). Uma competitividade que ocorre desde os primórdios até os dias atuais o protagonismo das nações

foi sendo alternado por países protagonistas tais como Portugal x Espanha, Eua x União Soviética e G7, sendo que essa nova ordem continua. Uma nova ordem mundial se instaura, motivada, sobretudo por interesses e influências principalmente comerciais (Dicken, 2010).

No presente artigo também serão tratados temas como o protagonismo e a nova ordem econômica mundial no cenário das relações comerciais internacionais. Ao colocar que a relação entre protagonismo e nova ordem mundial pode ser compreendida ao se pensar que essa nova ordem mundial nada mais é do que o rearranjo geopolítico dos países considerados potência mundial, que foi estabelecida no período posterior a segunda Guerra mundial. A relação com o protagonismo é que, em um cenário futuro, algumas nações emergentes podem acabar assumindo um papel de protagonismo econômico na economia mundial o que poderia implicar em uma nova ordem mundial (Dicken, 2010).

Desta forma, o presente artigo tem como objetivo discutir conceitos relacionados aos negócios internacionais, perpassando por temas como a globalização, a nova ordem econômica mundial, a internacionalização das empresas, o investimento direto estrangeiro para o crescimento e desenvolvimento. O método exploratório nesta pesquisa será capaz de (i) elevar a compreensão de um problema de pesquisa em perspectiva; (ii) desenvolver ou criar de hipóteses explicativas de fatos a serem verificados numa pesquisa causal; (iii) determinar variáveis a serem consideradas num problema de pesquisa.

2. Crescimento e Desenvolvimento do Comércio Internacional

Existe uma tendência observada em bibliografias relacionadas a diversas áreas do conhecimento em que o termo Globalização é conceituado de forma generalista, abarcando todo o processo humano, cultural, comercial e geográfico, como único. Esse termo, na ótica de negócios internacionais, refere-se estritamente à integração econômica e à crescente interdependência de países, que ocorre na escala mundial (Dicken, 2010). O termo pode ser avaliado simultaneamente, como fator relacionado à: (1) Como uma consequência das tendências nas políticas econômicas, tecnológicas e governamentais; (2) Um fator gerador dos fenômenos econômicos, políticos e sociais; (3) ou ainda (4) Um fator gerador e consequências da internacionalização no nível empresarial.

Assim, a globalização não apenas como fator retratado apenas como positiva, por ocorrer de forma similar entre nações, que se desenvolvem com maior facilidade neste processo de integração ou, ainda, com menor facilidade no caso de nações menos desenvolvidas no processo de integração, esta ideia é compartilhada por Rahman, Uddin &

Lodorfos (2017), Cavusgil & Knight (2015), Dicken (2010). Da mesma forma, o temo integração econômica entre empresas por sua vez é alimentada pelo: (1) avanço das tecnologias de informação e de transportes; (2) declínio das barreiras comerciais; (3) liberalização de mercados; (4) crescimento econômico dos países emergentes.

A maior integração e interdependência entre as nações podem ser gerada através da formação de blocos econômicos, levando à circulação mais livre de bens, serviços, capital, pessoas e conhecimento (Cavusgil & Knight, 2015). De forma geral, a internacionalização é o processo de integração de uma empresa com o território de outra nação.

É justamente a separação, de forma menos generalista que possibilita a compreensão de um fenômeno, historicamente constante (Yaprak, Yosun, & Cetindamar, 2018). As perspectivas de uma nova ordem mundial, em que a centralização de fatores produtivos configura além dos países mandatários internacionalmente, das nações mais ricas, como também são representados pela *Tríade Global*. Este último conceito é formado por três regiões específicas: pela a América do Norte, Europa, Leste e Sudeste Asiático. Esses três polos são os responsáveis pela maior parte dos fluxos comerciais do mundo, dominando grande parte da produção e da distribuição de riqueza mundial. Os países da “*tríade*” são os polos estruturados da economia mundial, exercendo também a hegemonia financeira global (Dicken, 2010). O domínio econômico mundial dos países centrais pode ser expresso pela presença, em seus territórios, das matrizes das principais empresas transnacionais, que recebem parte significativa dos lucros obtidos por suas filiais no exterior (Yaprak, Yosun, & Cetindamar, 2018).

A relação entre protagonismo e nova ordem mundial pode ser compreendida ao se pensar que essa nova ordem mundial nada mais é do que o rearranjo geopolítico dos países considerados potências mundiais, que foi estabelecido no período posterior à segunda Guerra mundial A relação com o protagonismo é que, em um cenário futuro, algumas nações emergentes podem acabar assumindo um papel de protagonismo econômico na economia mundial o que poderia implicar em uma mudança dessa nova ordem mundial.

Segundo Dicken (2010), a característica influente no mundo hoje é a “Nova Ordem Mundial”. O mesmo propõe a realização de um mapeamento das fronteiras da economia mundial e também questiona o fenômeno globalização. Segundo o mesmo autor o que potencializa uma mudança de ordem global são as mudanças tecnológicas, a participação e influência dos estados, as teias de empreendimentos globais, a *Tríade Global* entre outros. Segundo o mesmo autor, os países emergentes são apontados como os principais agentes de uma nova ordem global possível nos próximos anos.

Alguns exemplos de pesquisas realizadas por economistas do Goldman Sachs em 2004 apresentam uma visão otimista sobre o crescimento dos países que cunharam o termo BRIC, formado pelo Brasil, Rússia, Índia e China. Nesse artigo é afirmado que esses países em 2050 irão constituir o grupo dos 6 maiores, substituindo países como Itália, França e Reino Unido e estando em equiparidade com países como Japão e EUA (Goldman Sachs, 2004).

Todos esses aspectos são fundamentais para uma visão de longo prazo principalmente para futuros investidores, pois segundo Goldman Sachs “nas próximas décadas, o crescimento gerado pelos maiores países em desenvolvimento, particularmente pelo grupo BRIC poderá torna-se uma força muito maior na economia mundial do que é hoje” (Goldman Sachs, 2004, p. 21).

Mesmo que toda previsão de longo prazo é passível de erro com alto grau de incerteza, pois o que são feitas são previsões a partir de algum dado/conceito. Há um alinhamento entre pesquisadores, de outros bancos de investimentos internacionais que também apontam que as economias em desenvolvimento possuem fortes potenciais para altos índices de crescimento (Cavusgil & Knight, 2015). Esse potencial tem duas origens:

A primeira é que as economias em desenvolvimento dispõem de menos capital (por trabalhador) que as desenvolvidas (na linguagem dos modelos de crescimento simples, ela está distante de seu “estado sólido”); os retornos sobre o capital são maiores e dada taxa de investimento resulta em crescimento de capital social mais alto. A segunda é que pode haver condições para que os países em desenvolvimento utilizem as tecnologias disponíveis nos países mais desenvolvidos e se aproximem do nível que estes já atingiram (Goldman Sachs, 2004, p. 23-24).

Para que todas as projeções mencionadas no artigo tornem realidade é necessário que as economias dos países que compõe o BRIC continuem em um caminho sólido para o crescimento desejado (Grazzi & Moschella, 2018). As pesquisas apontam que os países em ascensão devem manter investimentos em áreas cruciais para o crescimento. Como sugerido pelos estudos realizados pelo Goldman Sachs (2004 p. 26-27): (1) Políticas macroeconômicas sólidas e histórico de estabilidade macroeconômica; (2) Instituições políticas sólidas e estáveis; (3) Abertura ao mercado internacional; (4) Altos níveis de escolaridade.

2.1 Países emergentes: uma realidade ou um sonho

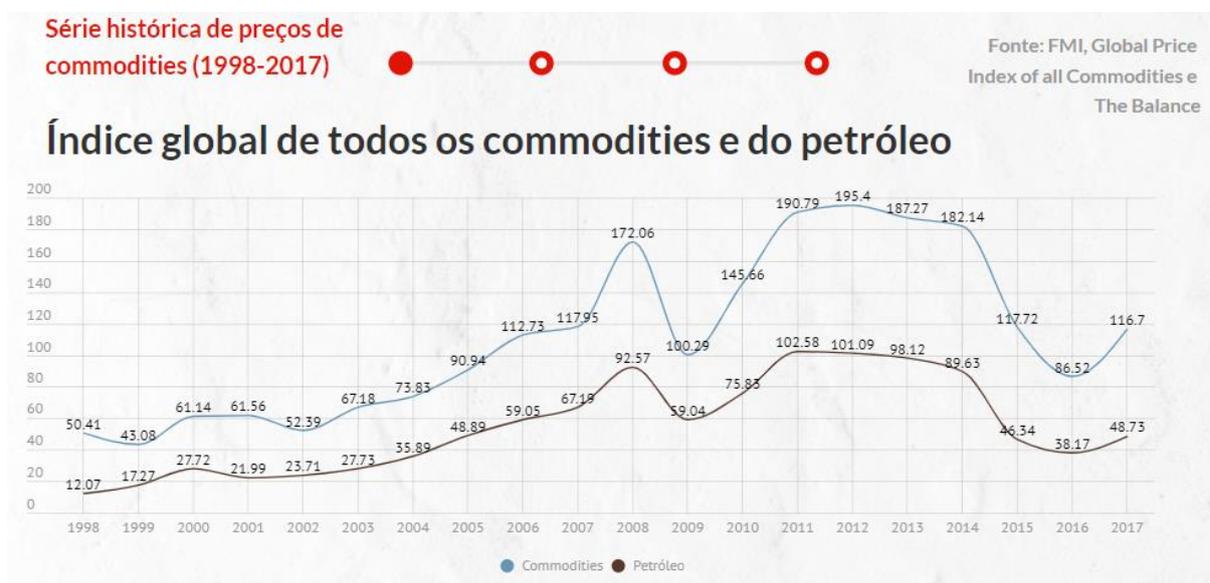
Como dito anteriormente, os bancos de investimento internacional apontaram as principais apostas para economias em desenvolvimento influenciarem uma nova ordem mundial, e assim serem protagonista no cenário internacional.

Porem criticas também são apresentadas, afirmando que esta nova ordem liderada por países emergentes pode ter sido muito otimista em suas previsões. Nakamura (2018) afirma que: “Será que a união dos BRICS não passou de um sonho” apresenta uma análise atual dos índices simulados no artigo “O futuro pertence aos BRIC”. É possível perceber que o cenário apresentado no texto de 2004 não consolidou no longo prazo, visto que, esses países passaram por crises, incertezas e instabilidades nesses 15 anos, período de publicação entre os artigos.

Situações análogas a estas previsões são, por exemplo, a inclusão do “s” no temor BRIC. Em 2010 o termo BRIC virou BRICS, acolhendo a África do Sul, esse que não era a maior economia da África, mas apresentava bons índices de estabilidade interna e boas relações no exterior. O que ainda permanece sendo questionado. Já que em comparação os países pertencentes ao BRICS possuem indicadores muito distantes uns dos outros.

O crescimento das economias emergentes se deu principalmente na alta dos preços das commodities entre o período de 2000 a 2014, essa alta ocorreu por consequência do aumento da demanda da China por matérias primas. Como exemplo da participação das commodities, no caso o petróleo, a Figura 1 apresenta as oscilações, a desaceleração e o crescimento de seus preços no mercado internacional.

Figura 1: Evolução 1998 a 2017 commodities e petróleo.



Fonte: Nakamura (2008).

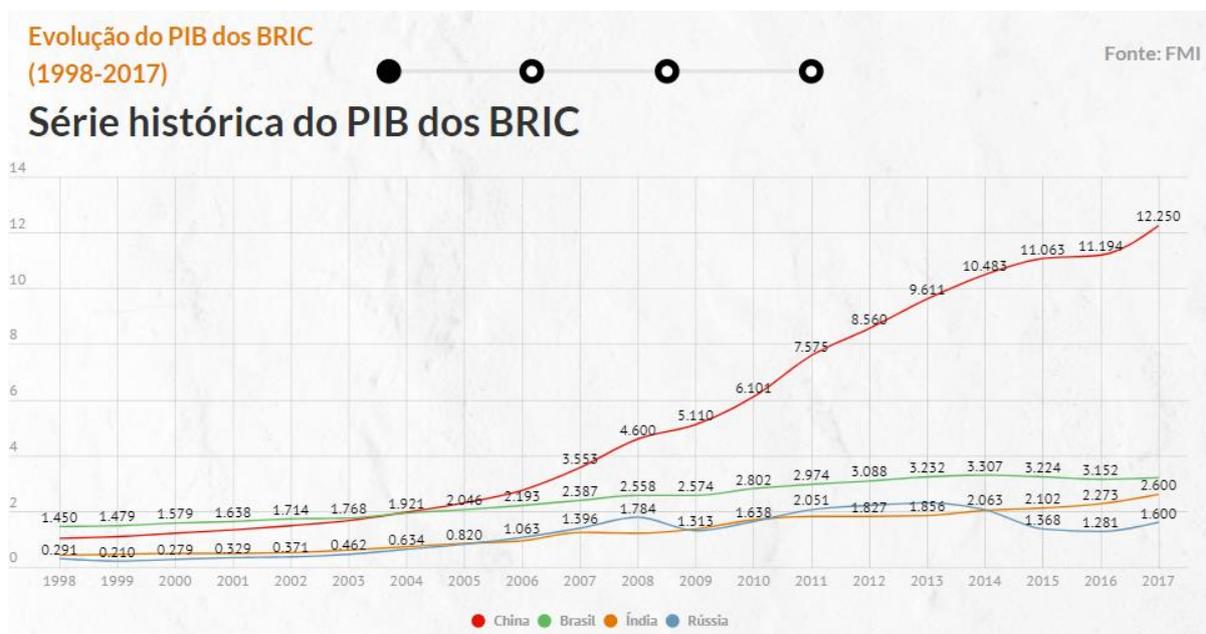
Como pode ser observado na Figura 1, destacasse a crise de 2008, a crise de 2016, estes dois destaques são necessários para relacionar a economia chinesa e a economia dos países emergentes que vinculando essa desaceleração, devido à alta dependência dos

mercados na venda para a China (Grazzi & Moschella, 2018).

O protagonismo da economia chinesa no cenário mundial é antagônica ao crescimento que os demais países do BRIC vem passando. Desde a publicação do artigo do Goldman Sachs a China apresentou o crescimento acima do projetado, diferente dos demais países do bloco, que não conseguiram alcançar as projeções. Segundo economistas a China se tornou uma bomba relógio, visto que, houve um grande investimento em infraestrutura por parte do setor público, contraindo uma dívida pública atrelada a uma especulação imobiliária crescente.

O Produto Interno Bruto dos BRIC é apresentado em uma serie histórica na Figura 2, de 1998 até 2017, observa-se o distanciamento da curva vermelha representando a china em relação aos outros três países que figuram do gráfico.

Figura 2: Evolução 1998 a 2007 Produto Interno Bruto Países Bric.



Fonte: Nakamura (2008).

Como descrito na Figura 2, segundo o Fundo Monetário Internacional e a critica do autor (Nakamura, 2008) apesar da surpreendente expansão chinesa, os demais BRI não dão sinais de que alcançarão as projeções do artigo de Jim O’Neil, “Sonhando com os BRIC”, para 2020. Como não existe crescimento infinito, a própria estabilidade da economia chinesa pode estar em xeque, o que traria um efeito manada”.

Na revista Time, em 2015, o especialista em economias emergentes do banco de investimentos Morgan Stanley, Ruchir Sharma, afirmou que a próxima crise global pode ser

“made in China”, e se esses emergentes não se tornarem mais independentes e resilientes às flutuações da economia global, o impacto seria profundo (Nakamura, 2018).

Assim, é fundamental compreender de formas mais abrangentes como estes países, considerados emergentes fomentam e sustentam políticas de crescimento. Mesmo as melhores projeções são criticadas. Conforme apresentado tanto os bancos de investimento internacional como o Goldman Saques, o Fundo Monetário Internacional, a Revista Times e autores e críticos dos negócios internacionais, mesmo que o protagonismo mundial aponte que estes seriam os países com maior índice de crescimento, esta afirmação ainda merece ser discutida com maior profundidade. Para buscar a compreensão as teorias clássicas podem apontar fatores importantes na formatação de argumentos quanto ao protagonismo das nações emergentes.

2.2 Teorias clássicas da internacionalização das empresas e atuação dos países emergentes

Para compreender como funciona a busca por protagonismo, “Nova Ordem Mundial” e o surgimento de países emergentes, seria necessário descrever 3 teorias complementares que aparam esta discussão. (1) Teoria do Paradigma Eclético de Dunning (1980), (2) Teoria das Operações Internacionais – Buckley e Casson (1998) e a (3) Teoria do Ciclo do Produto de Vernon (1966) e (4) Modelo Uppsala (Johanson e Vahlne, 1990).

Segundo a Teoria do Paradigma Eclético proposta por Dunning (1980), os padrões de internacionalização podem ser explicados por meio de três variáveis sendo estas: o *ownership* (vantagem de propriedade), *localization* (vantagem da localização) e *internalization* (internalização). As vantagens específicas de propriedade podem ser compreendidas por meio de uma análise da organização em relação às concorrentes no mercado exterior, ou seja, o que a empresa tem de diferencial em relação as demais empresas. Nessa linha de pensamento, podemos colocar vantagens como tecnologia, informações, patentes, processos produtivos, recursos humanos entre outros.

A vantagem da localização tem haver com o local em que a empresa está inserida, ou seja, são vantagens relativas aos aspectos determinados de cada país ou região tais como custos de mão de obra, impostos domésticos, infraestrutura entre outros (Costa, Anez, Mol & Damasceno, 2017). Uma boa maneira de forma a compreender esta afirmação é pensar na localização de grandes cidades no Brasil, geralmente localizadas próximas aos portos de exportações, comercializações.

Por fim, o último aspecto, a internacionalização. É possível verificar que por meio dos

dois primeiros aspectos se dá o terceiro haja vista as diversas plantas de fábrica dispersas pelo mundo de acordo com as vantagens produtivas e em decorrência do local de inserção. Segundo os autores do artigo, o aspecto de internacionalização tem haver com a capacidade da organização de internalizar vantagens de propriedades adquiridas em mercados externos.

Com relação ao processo de internacionalização da escola Nórdica de Uppsala (Johanson & Vahlne, 1990) é interessante colocar que teve como objetivo geral o processo de compreensão de internacionalização da firma de forma gradual. Nesta linha de pensamento é interessante pensar que a empresa deve se aproximar primeiro de parceiros mais próximos, com culturas parecidas, idiomas, localização e similaridade de língua. O Modelo de Uppsala foi a primeira teoria que incorpora pequenas e grandes empresas. E por fim, também é de grande relevância colocar que como contribuição da escola nórdica com o modelo Uppsala que a internacionalização é um fenômeno gradual, composto basicamente por quatro estágios: exportação indireta, exportação direta, joint venture internacional e investimento direto no país estrangeiro – IDE (Costa et al, 2017).

A teoria das operações internacionais de Buckley e Casson (1998) estabelece que o processo de internacionalização possa ocorrer de duas formas sendo a primeira estabelecida de acordo com a localização das plantas produtivas, ou seja, a empresa escolhe uma posição estratégica para cada etapa de produção tendo em vista o menor custo produtivo, já a segunda é com relação à propriedade da produção. Nesta, o local de produção se mantém estático já os insumos são internacionalizados e incorporados a sua cadeia de produção. A contribuição desta teoria na atualidade ao confirmar que mesmo nos dias de hoje há uma tendência de as empresas buscarem sempre mercados mais atrativos com ofertas de insumos mais competitivos (Costa et al, 2017).

Já a teoria do ciclo do produto de Vernon trás que o processo de internalização se dá de forma similar ao ciclo de vida dos produtos. Quando uma empresa decide internalizar ela escolhe um país em que o produto ainda está no ciclo inicial do ciclo de vida o que também é muito relevante na atualidade tendo em vista a busca incessante por mercados mais atrativos e lucrativos (Costa et al, 2017).

Além das teorias citadas acima que tentam explicar a atuação de empresas emergentes, o fluxo de investimento e estrangeiro há uma necessidade de adaptação e visão sistêmicas nestas teorias (Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017).

O que corrobora com as teorias apontadas anteriormente é justamente esta capacidade de adaptação, de análise de diferencial competitivo e de como investir em estratégias pertinentes. Esta capacidade dinâmica de compreender especificidades dos riscos envolvidos

nas operações de internacionalização das empresas e da decisão de atuação de corporações em países atratores de investimentos é o que compõe a habilidade das empresas em ponderar e tomar melhores decisões de investimento.

2.3 Riscos envolvidos no processo de internacionalização

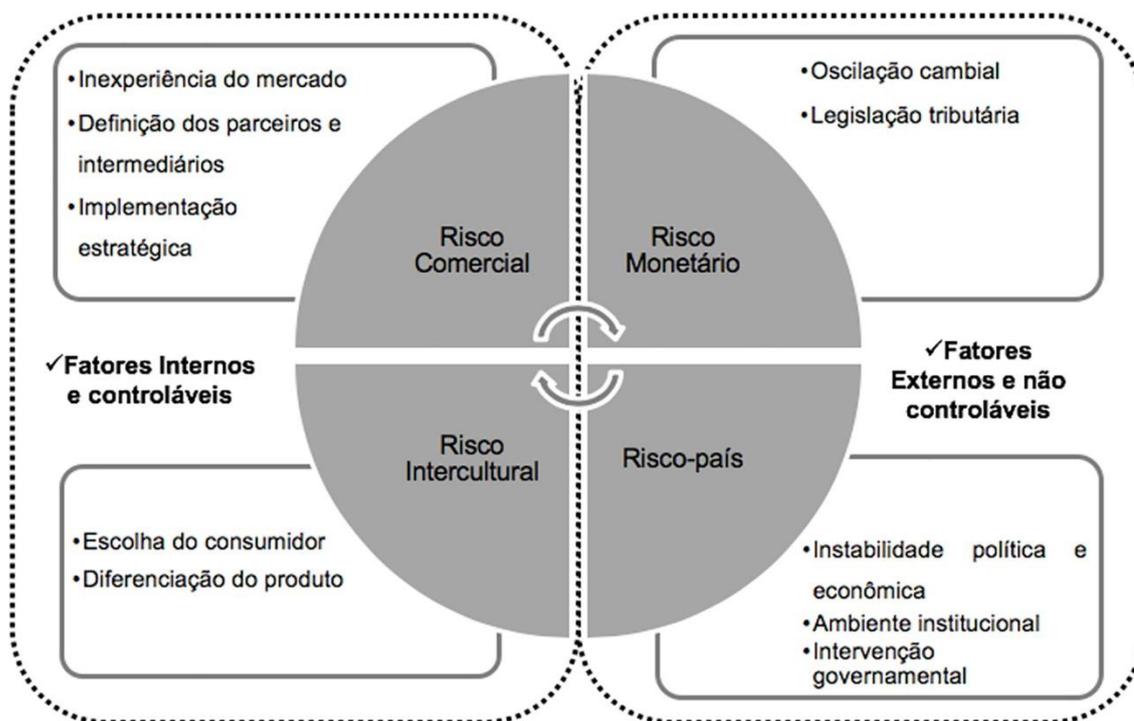
Segundo Cavusgil, Knight & Riesenberger (2010), a cultura está relacionada aos padrões de orientação apreendidos, compartilhados e duradouros em uma sociedade. As pessoas evidenciam sua cultura por meio de valores, ideias, atitudes, comportamentos e símbolos.

A cultura é um ponto de extrema relevância em se tratando de negócios internacionais tendo em vista que pode se configurar como um fator de forte influência para o sucesso de uma negociação (Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017; Stocker & Abib, 2019; Minervini, 2001).

Outro aspecto que merece ser estudado em se tratando de negócios internacionais é o risco intercultural. Este pode ser definido de acordo com Cavusgil e Knight (2015), como uma situação ou acontecimento onde a inadequação da interpretação cultural coloca algum valor humano em jogo. O risco intercultural é visualizado em situações onde os gestores envolvidos nos negócios internacionais se envolvem em ambientes caracterizados por línguas que não estão familiarizados e um sistema de valores, atitudes e comportamentos único.

Para ser possível visualizar de forma mais objetiva a Figura 3 apresentada destaca, os quatro riscos em negócios internacionais: Risco comercial, Risco monetário, Risco intercultural e Risco-país conforme pode ser visualizado abaixo.

Figura 3: Tipos de riscos presentes na Internacionalização das empresas.



Fonte: Citado por Stocker & Abib (2018) com base em Cavusgil, Knight & Riesenberger (2010).

As variáveis apresentadas na Figura 3 são fundamentais e apontam questionamentos pertinentes quanto à avaliação de risco, por exemplo, escolha do consumidor, legislação internacional, inexperiência e questões quanto às intervenções governamentais.

Um risco apontada pelos autores Stocker & Abib (2018) com base em Cavusgil, Knight & Riesenberger (2010) serão foco desta discussão. Enquanto as variáveis: Risco Comercial, Monetário e País de certa forma são mais objetivos. O Risco Intercultural merece e carece de ser melhor desenvolvido.

Em se tratando dos negócios internacionais, a distinção entre socialização e aculturação. A socialização pode ser compreendida como sendo o processo de aprendizagem das diversas regras e padrões de comportamento apropriados à determinada sociedade, ou seja, aprendizado cultural. Já a aculturação pode ser definida como o processo de ajuste e adaptação a uma cultura que não a de origem (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

De acordo com Minervini (2010), diversas negociações comerciais não são finalizadas em decorrência do desconhecimento da cultura de vários povos. Assim sendo, é possível perceber o quão relevante é o aspecto cultural em se tratando dos negócios internacionais. O aspecto cultural é sem dúvidas um fator de forte influência para o sucesso de uma negociação tendo em vista que com o processo de globalização e a abertura dos mercados internacionais,

as transações externas têm tomado proporções cada vez maiores, desta forma, visando um bom contato com o cliente externo faz-se necessário um conhecimento cultural acerca do país deste.

Uma proficiência intercultural é fundamental nas tarefas gerenciais tendo em vista os seguintes aspectos: (1) Desenvolver de produtos e serviços, (2) Comunicar-se e interagir com parceiros nos negócios internacionais, (3) Negociar e estruturar empreendimentos internacionais e (4) Interagir com clientes atuais e potenciais (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

Segundo Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010), a cultura nacional está relacionada aos aspectos como a questão da moralidade, valores, crenças, padrões, línguas e outras coisas relacionadas. Já a cultura organizacional está relacionada à forma como uma organização é estruturada. Inclui fatores como o tipo de relacionamento entre funcionários e gerência, o pacote de bem-estar para os funcionários e o tipo de comportamento da empresa espera de seus colaboradores. Para melhor compreensão do processo de aprendizagem do processo de adaptação a Figura 4 é uma demonstração desta socialização junto às empresas, mas claro constituída por pessoas e, portanto por um ideal de cultura corporativa.

Figura 4: Comparação entre cultura nacional e cultura profissional.



Fonte: Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010).

A contribuição apontada pelos autores na figura 4 é interessante ao abordar a diferença entre um gestor orientado aos negócios internacionais e um gestor orientado aos relacionamentos. Segundo Cavusgil, Knight & Riesenberger (2010), os gestores orientados

aos negócios concentram-se na tarefa a ser executada, são impessoais, tipicamente usam contratos e querem ir direto aos negócios. Exemplos: Austrália, norte da Europa e América do Norte. Já os gestores orientados aos relacionamentos colocam mais ênfase nas associações com as pessoas, na harmonia e em conhecer a outra parte nas interações de negócios. Exemplos: China, Japão, países da América Latina – Demorou cinco anos para a Volkswagen negociar uma fábrica na China.

Para interpretar a cultura é necessário entender a distinção entre metáforas culturais e estereótipos. De acordo com Cavusgil (2010), as *metáforas* referem-se a uma tradição ou instituição, característica fortemente associadas a uma sociedade em – um guia para decifrar as atitudes, os valores e o comportamento de uma pessoa. Já os *estereótipos* são generalizações sobre um grupo de pessoas que podem ou não se basear em fatos e, geralmente, desconsideram as reais e mais profundas diferenças.

Por fim, é importante colocar as três principais diretrizes segundo Cavusgil, Knight & Riesenberger (2010) para o sucesso nos ambientes interculturais sendo estas:

Diretriz 1: Adquirir conhecimento sobre fatos e interpretações referentes à outra cultura e tentar falar sua língua. *Diretriz 2:* Evitar o viés cultural Critério de autorreferência: A tendência a vislumbrar as outras culturas com base em sua própria – o entendimento é o primeiro passo. *Diretriz 3:* Análise de incidentes críticos: Um método de análise de situações embaraçosas nas interações interculturais por meio do desenvolvimento da empatia por outros pontos de vista. *Diretriz 4:* Desenvolver habilidades interculturais, tais como: Perceptividade, habilidades interpessoais e adaptabilidade.

Apresentadas as variáveis de observação, de análise e de compressão da decisão de internacionalizar, o que em suma provem uma capacidade e habilidades de análise, justamente para o próximo tópico, o investimento.

2.4 Investimentos direto estrangeiro

O investimento internacional refere-se à transferência de ativos entre países. Esses ativos podem ser tecnologias, capital e infraestrutura manufatureira (Stocker & Abib 2018). Esse investimento pode se dar por meio do investimento direto estrangeiro (IDE) em que a empresa estabelece sua presença física no país de destino através da aquisição de ativos, como os exemplificados anteriormente. O IDE é uma estratégia de entrada em um mercado estrangeiro através da aquisição total ou parcial de um empreendimento dedicado às atividades manufatura, marketing e de pesquisa e desenvolvimento (Cavusgil, Knight &

Riesenberger, 2010, p. 5).

Uma série de motivos estratégicos podem ser elencados para justificar o investimento direto estrangeiro (IDE) por parte das grandes empresas que procuram um crescimento em longo prazo, são eles: Estabelecer operação de manufatura, montagens ou outras instalações físicas; Abrir um escritório de venda ou representação para conduzir atividades de marketing e distribuição e Instalar uma sede regional.

O IDE é comum nas empresas de grande porte com capital abundante que procura países que oferecem mão de obra barata em comparação com os outros mercados de atuação, entretanto outros recursos como os naturais podem ser a razão do investimento estrangeiro naquele país. (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010, p. 6).

Os principais fatores de atração de investimento direto estrangeiro nos países considerados emergentes são os recursos naturais hídricos, minerais, o baixo custo da mão de obra qualificada, o mercado consumidor, a capacidade tecnológica e competência de gestão, a infraestrutura, o marketing, a organização e os clusters (arranjo produtivo local). É importante salientar que esses recursos são obtidos com um custo atrativo/baixo para a produção de determinados bens nos países emergentes e serão muitas vezes destinados ao mercado externo, sobretudo, nos países desenvolvidos (Cavusgil & Knight, 2015).

Dessa forma uma das ações apontadas como uma solução ou um direcionamento da observância do IDE seria o desenvolvimento de centros de pesquisa. O desenvolvimento interno que provam inovação e competitividade em determinados setores.

2.5 Implantações de centros de pesquisa em países emergentes

Existe uma acirrada competição pelo investimento estrangeiro direto (IDE) entre países em desenvolvimento. Assim, cada nação enfatiza seus respectivos aspectos positivos para encorajar o estabelecimento de centros de inovação. Além disso, algumas condições internas devem ser cumpridas para que estes consigam essa tecnologia mais avançada e ser um local privilegiado para um centro de pesquisa e desenvolvimento estrangeiro (Stal & Campanário, 2007).

Como o IDE está normalmente voltado para as economias em desenvolvimento, compreender a atratividade, o transbordamento e os impactos do IDE em países em desenvolvimento é importante. Também é relevante colocar a importância de subsidiárias de empresas multinacionais na evolução das capacidades tecnológicas de países hospedeiros.

Assim sendo, para melhor compreensão, exemplos de países em desenvolvimento

serão usados, como Taiwan, Índia, China e Brasil (Stal & Campanário, 2007).

O Brasil compete com a China assim como com outros países asiáticos e do leste europeu pela atração de investimento estrangeiro em inovação. Para o país é interessante encorajar o estabelecimento de centros de inovação tendo em vista que estes possibilitaram a manufatura de bens e serviços com alta tecnologia agregada, o que contribuirá para o desenvolvimento de suas exportações (Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017).

As empresas tendem a constituir redes globais de inovação, implantando em diferentes países laboratórios responsáveis por atividades de pesquisa e desenvolvimento, que são gerenciados por uma estratégia corporativa central (Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017). Desta forma, os países em desenvolvimento necessitam de estratégias de diferenciação para serem considerados como locais adequados para a implantação de um centro de pesquisa e desenvolvimento estrangeiro (Soares, Neto, Onofre, & Carneiro, 2020). De acordo com pesquisas, artigos, teses e relatórios de agências nacionais e internacionais, algumas medidas adotadas e bem sucedidas são a implantação de incentivos fiscais, subsídio de crédito, disponibilidade de infraestrutura e pessoal qualificado.

Na Índia, no início de 2003, existiam aproximadamente 100 centros de P&D de empresas multinacionais, sendo que mais de 70 haviam sido estabelecidas nos cinco anos anteriores.

Este número é frequentemente relacionado ao baixo custo de mão-de-obra, além do estoque de capital humano e qualidade da população falante de inglês (Stal & Campanário, 2007). Além disso, existe uma combinação de políticas governamentais para educação superior (Soares et al, 2020), abertura para comércio internacional e boa infraestrutura de instituições tecnológicas (Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017). A Índia, por ser conhecida por sua indústria de software, atraiu grandes empresas de TI que se instalaram no país.

A China se tornou o maior recipiente de IDE desde a metade da década de 90, sendo o mais importante entre os países em desenvolvimento. O país, que prioriza projetos de alta tecnologia, recebe com prazer investimentos direto, desde que tecnologias sofisticadas sejam transferidas para o país. A China se tornou um centro chave para projeto e manufatura de hardware, sendo Pequim conhecida por seu sistema de inovação local, com profissionais e instituições de ensino altamente qualificadas.

Já o rápido crescimento em Taiwan pode ser explicado por sua respectiva ética do trabalho, propensão e economizar, além de ênfase na educação. Assim, o país promove o desenvolvimento tecnológico, mas como uma de suas dificuldades sendo a falta de profissionais realmente qualificados para lidar com o número total de suas necessidades

(Rahman, Uddin & Lodorfos, 2017). Para lidar com essa questão, o governo lançou um plano para convencer trabalhadores de Taiwan com alto nível educacional a voltarem ao país.

É importante salientar que no Brasil, as empresas investiram consideravelmente pouco em inovação tecnológica, com poucas exceções. No entanto, as empresas multinacionais apresentam um investimento consideravelmente maior. Segundo a Anpei (2004), apenas 30,6% de firmas brasileiras investem em inovações de produtos e processos, enquanto que as multinacionais apresentam um investimento de 61,8%.

Também é importante salientar que segundo os parâmetros da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, o desenvolvimento do país será atingido através da inovação tecnológica e do comércio internacional.

Por fim, é importante colocar que segundo Stal e Campanário (2007), o IDE tem sido disputado por diversos países em desenvolvimento devido, sobretudo, aos benefícios que este pode propiciar para a modernização e desenvolvimento de tais economias. O IDE pode contribuir para o crescimento econômico, para a capacitação tecnológica de um país assim como para o aumento do emprego (Grazzi & Moschella, 2018). No entanto, mesmo diante dos benefícios, há estudiosos que defendem que o IDE nem sempre é benéfico ao desempenho econômico. Em alguns casos esse tipo de investimento pode afetar a economia do país devido ao comprometimento da balança comercial com o aumento das importações, devido à concentração do mercado gerado ao se eliminar as pequenas empresas e pôr, em alguns casos, ser o responsável pela não ampliação da capacidade produtiva do país.

3. Metodologia

A metodologia seguida neste artigo é segundo Collis & Hussey (2005) classificada como exploratória, explicativa e descritiva. Um estudo exploratório tem por objetivo proporcionar familiaridade com o problema, maximizando o conhecimento do pesquisador em relação a este. A metodologia é adequada por ser considerada o primeiro passo para pesquisadores que tem a intenção de estudar sobre um campo, um fenômeno ou objeto nos quais ainda não detém conhecimento suficientemente (Creswell, 2007), servindo como ponto inicial para estudos futuros (Collis & Hussey, 2005).

Segundo Gil (2010) pesquisas exploratórias aprofundam os conhecimentos das características de determinado fenômeno para procurar explicações das suas causas e consequências, utilizando-se os seguintes objetivos (Mattar, 1994; Malhotra, Rocha & Laudisio, 2005): (1) de melhorar a compreensão de um problema de pesquisa; (2) propor o

desenvolvimento de hipóteses explicativas que poderiam ser testados em pesquisas causais; (3) apontar variáveis a serem consideradas em possível problema de pesquisa; (4) mapear tendências, e (v) conceituar o tema.

Assim o método descrito seria capaz de atingir o objetivo do artigo de contribuir para a atualização do debate em relação às questões como: (1) a globalização, (2) a nova ordem econômica mundial, (3) a vinculação entre o comércio exterior e (4) investimentos diretos estrangeiros, bem como, (5) a internacionalização como sendo uma estratégia competitiva para o fortalecimento das empresas em um ambiente comercial de acirrada concorrência internacional. Foi fundamental buscar contribuições teóricas e atuais que possibilitaram gerar hipóteses que direcionarão futuras pesquisas.

4. Considerações Finais

Esta investigação propôs uma discussão e fundamentação teórica científica à preocupação de se propor uma familiaridade com um fenômeno, estruturando questões pertinentes questão: (1) a globalização, (2) a nova ordem econômica mundial, (3) a vinculação entre o comércio exterior e (4) aos investimentos diretos estrangeiros, bem como, (5) a internacionalização como sendo uma estratégia competitiva para o fortalecimento das empresas em um ambiente.

Buscando explorar as razões de atração de investimento direto estrangeiro (IDE) por parte dos países emergentes, que por sua vez, atrai a instalação de centros de pesquisas e desenvolvimento (P&D). Inicialmente as grandes empresas são atraídas devido a condições de produção mais atraentes que os países de origem, entretanto, posteriormente, os países hospedeiros se tornam mercado em potencial, esse que para ser explorado, necessita de desenvolvimento de pesquisa e marketing focado no mercado local.

As discussões acerca do tema Internacionalização das empresas demonstram a relevância do tema no contexto atual. Os objetivos estabelecidos foram atingidos e (i) eleva a compreensão da internacionalização das empresas; (ii) desenvolver ou criar de hipóteses explicativas de fatos a serem verificados numa pesquisa causal; (iii) determinar variáveis a serem consideradas num problema de pesquisa.

Hipótese 1: O crescimento e o desenvolvimento do comércio internacional impulsiona a internacionalização de forma isonômica.

Hipótese 2: Os países emergentes são os principais atratores de investimento

internacional.

Hipótese 3: Riscos estão presentes na internacionalização de empresas

Hipótese 4: Centros de pesquisas instalados em países emergentes favorecem a internacionalização das empresas.

Os autores reconhecem as limitações deste estudo quanto à impossibilidade de generalização, apontando assim estudos futuros que podem contribuir para o desenvolvimento do tema por meio de uma metodologia verificável, como um estudo bibliométrico.

Referências

Autio, E. (2017). Strategic entrepreneurial internationalization: A normative framework. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 11(3), 211-227.

Bartlett, C. & Ghoshal, S. (1989). *Managing across borders*. Boston: Harvard Business School Press.

Buckley, P. J. & Casson, M. C. (1998). Analysing foreign market entry strategies: extending the internalization approach. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 3, p. 539-562.

Cavusgil, S. T., & Knight, G. (2015). The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 3-16.

Cavusgil, S. T., Knight, G. & Riesenberger, J. R. (2010). *Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Collis, J. & Hussey, R. (2005). *Pesquisa em Administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman.

COSTA, L. F. L. G., AÑEZ, M. E. M. (2013). Estratégias globais: evolução do conceito de internacionalização ao fenômeno global borns, uma abordagem epistemológica e perspectivas. In: *Colóquio Internacional de Epistemologia e Sociologia da Ciência da Administração*, 3, Florianópolis. Anais...Florianópolis: UFSC, 2013.

Creswell, J. W. (2007). Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. Porto Alegre: Artmed.

Dicken, P. (2010). Mudança Global: Mapeando as Novas Fronteiras Da Economia Mundial . Grupo A-Bookman.

Gil, A. C. (2010). Como elaborar projetos de pesquisa. 5. ed. São Paulo: Atlas.

Grazzi, M., & Moschella, D. (2018). Small, young, and exporters: New evidence on the determinants of firm growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 28(1), 125-152.

Johanson, J., Vahlne, J. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, v. 7, n.4, p. 11-24.

Malhotra, N., Rocha, I., Laudisio, M.C. (2005). Introdução à Pesquisa de Marketing. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Mattar, F. N. (1994). Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise. 2.ed. São Paulo: Atlas.

Nakamura, P. (2018). Será que a união dos BRICS não passou de um sonho? Após década de ouro nos anos 2000, entenda por que países emergentes entraram em crise. Consultado em 01.04.2020 > <https://medium.com/@pedronakamura/os-brics-n%C3%A3opassaram-de-um-sonho-c778d9ead7c>

Prahalad, C. K. & Lieberthal, K. (1998). The end of corporate imperialism. *Harvard Business Review*, Jul./Aug.

Rahman, M., Uddin, M., & Lodorfos, G. (2017). Barriers to enter in foreign markets: evidence from SMEs in emerging market. *International Marketing Review*, 34(1), 68-86.

Soares, C., Neto, C., Onofre, E., & Carneiro, G. (2020). The internationalization process of the higher education institution: Paraíba State University in focus. *Research, Society and Development*, 9(2), e20921887. doi:<http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v9i2.1887>

Stal, E., & Campanário, M. A. (2007). Países em desenvolvimento e a atração de centros de pesquisa e desenvolvimento de empresas multinacionais. *Internacionalização e os países emergentes*.

Stocker, F. & Abib, G. (2019). Gerenciamento de Riscos em Born globals: o caso das Cervejarias Artesanais Brasileiras. *BBR. Brazilian Business Review*, v. 16, n. 4, p. 334-349.

Yaprak, A., Yosun, T., & Cetindamar, D. (2018). The influence of firm-specific and country-specific advantages in the internationalization of emerging market firms: Evidence from Turkey. *International Business Review*, 27(1), 198-207.

Porcentagem de contribuição de cada autor no manuscrito

Dalila Gonçalves Vieira – 40%

Rubens Souza Macedo do Amaral – 40%

Ítalo Brener de Carvalho – 20%