

Internacionalização de Empresas Brasileiras: Análise de Micro e Pequenas Empresas.

Andresa Silva Neto Francischini
andneto@mackenzie.com.br
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Cláudio Oliveira Ribeiro
cor@ig.com.br
PUC - São Paulo

Hélio Morrone Cosentino
hmcosentino@mackenzie.br
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Resumo: *Este estudo traz uma análise sobre os conceitos de internacionalização utilizados pelas empresas. A partir destes conceitos, são apresentadas as quatro categorias de internacionalização: comercial, produtiva, financeira e tecnológica. O objetivo do trabalho é analisar como as Micro e Pequenas empresas Brasileiras estão envolvidas em processos de internacionalização, bem como avaliar a evolução da participação de estas empresas neste novo cenário. Também são apresentados os valores envolvidos, a distribuição geográfica destas empresas, os grupos de produtos envolvidos nos processos de internacionalização comercial e os principais blocos de destino para as exportações.*

Palavras-chave: *Micro e Pequena Empresa, Internacionalização, Exportação.*

Introdução

A adoção de processos de internacionalização por parte das empresas é verificada como uma tendência mundial como meio de alcançar a expansão de seus negócios e da sua participação de mercado. Assim, partindo de uma base nacional, as empresas distribuem suas atividades de produção, comercialização e pesquisa e desenvolvimento de produtos em várias regiões do mundo, chegando ainda a estabelecerem unidades de produção além de suas fronteiras.

A evolução deste cenário, bem como a forma em que é organizada a produção, reforçam o surgimento de um processo de inovação organizacional, já que prevalece uma nova forma de coordenação das atividades comerciais e produtivas e de suas conexões em todo o mundo.

No Brasil, desde a década de setenta, muitas empresas já desenvolviam atividades de internacionalização comercial, através da exportação de seus produtos e serviços. Porém, algumas empresas passaram a desenvolver atividades de produção no exterior, muitas vezes como uma evolução do processo de internacionalização comercial.

Partindo destas considerações iniciais, o presente estudo apresenta uma análise teórica do processo de internacionalização de empresas bem como das categorias de internacionalização: comercial, produtivo, tecnológico e financeiro. Posteriormente é

apresentada uma avaliação do processo de internacionalização desenvolvido pelas micro e pequenas empresas brasileiras. Assim, é possível identificar a categoria de internacionalização mais utilizada entre estas empresas, além de sua distribuição geográfica e principais produtos envolvidos.

Empresas Multinacionais e Internacionalização:

A análise das empresas multinacionais e dos processos de internacionalização de suas funções tem sido feita por diversos autores seguindo diferentes referenciais teóricos. Neste contexto, muitos autores referenciam uma “empresa multinacional” como aquela companhia que, de fato, mantém alguma atividade de produção no exterior. Porém, deve ser ressaltado que a manutenção de atividades de produção no exterior não é a única forma ou modelo de uma empresa desenvolver atividades de internacionalização.

Nesse sentido, CHESNAIS (1996) afirma que a posição ocupada atualmente por muitos países em desenvolvimento no sistema mundial de intercâmbio não é resultado de uma dotação natural de fatores, pois, em muitos casos, a situação de produtor e exportador de matérias-primas básicas é resultante de antigos investimentos diretos formalizados a partir de 1880 por empresas estrangeiras originárias, principalmente, do país colonizador.

O autor apresenta as três formas mais importantes de internacionalização: o intercâmbio comercial, o investimento produtivo no exterior e os fluxos de capital monetário ou capital financeiro. CHESNAIS (1996, p.52) afirma que *“é a partir do movimento do capital produtivo que se deve pensar as relações recíprocas que se estabelecem entre as três modalidades principais de internacionalização. É esse movimento que comanda a criação de valor e de riqueza. É evidente que produção e circulação (ou produção e comercialização) estão estreitamente ligadas, e, conseqüentemente, a produção e o comércio exterior”*.

O autor ainda apresenta a quarta estratégia de internacionalização, definida como “tecnofinanceira”. Sua definição seria *“uma forma de internacionalização baseada nos ativos intangíveis da companhia, no seu capital humano”* (CHESNAIS, 1996, p.76). Entendida como resultante de uma evolução das atividades desenvolvidas pelas empresas no exterior, que passava da produção material direta para o fornecimento dos serviços, esta estratégia tinha como base de sua competitividade a definição de um *know-how* e as atividades de pesquisa e desenvolvimento.

Desta maneira, além da manutenção de unidades de produção no exterior (internacionalização produtiva), podem ser consideradas também outras formas de internacionalização por parte das empresas: comercial (através do comércio internacional), financeira (através dos fluxos de capital monetário ou capital financeiro) e tecnológica (através dos ativos intangíveis).

A internacionalização das atividades de produção também pode ser analisada a partir da consideração de modelos de organização das funções de uma empresa. Nesse sentido, STURGEON (2002), LANGLOIS (2001) e ERNST e KIM (2002) analisam a organização das atividades de produção no exterior uma vez que consideram como uma “empresa multinacional” aquela que mantém unidades de produção no exterior.

ALEM e CAVALCANTI (2005) afirmam que o processo de internacionalização de empresas envolve duas instâncias principais:

- a) atendimento de mercados localizados no exterior, através da exportação;

b) investimento direto no exterior, que envolve a instalação de representações comerciais e unidades produtivas;

Neste sentido, os autores reforçam que, a partir da experiência internacional, é possível identificar uma evolução natural do processo de internacionalização: primeiramente os mercados externos são ocupados via exportações e em um segundo momento tem-se a instalação de uma unidade produtiva. Porém, devido a grande complexidade que envolve os processos de internacionalização não é possível a definição de uma teoria geral sobre o processo, pois estão envolvidos empresas e países de estruturas diferenciadas.

Especialmente para a análise de empresas que adotam a internacionalização produtiva, através da manutenção de unidades de produção no exterior, é importante a consideração do referencial teórico apresentado por DUNNING (1993). Este autor apresenta o “Paradigma Eclético da Produção Internacional”, conhecido como **OLI** (*Ownership, Location e Internalization*). Sua abordagem é utilizada para explicar o nível e modelo de atividades de valor agregado realizadas por uma empresa no exterior. De acordo com este paradigma, o volume de ativos no exterior possuídos e controlados por uma empresa multinacional é determinado pelos seguintes fatores:

- a) Extensão e natureza da propriedade ou por vantagens competitivas das empresas;
- b) Extensão e natureza da localização e mercados oferecidos pelos países para que as empresas possam criar ou aumentar suas vantagens competitivas.
- c) Extensão em que o mercado para estas vantagens, incluindo aquelas criadas pelo fator das empresas serem multinacionais, possa ser internalizado pela firma.

Nesse sentido, SILVA (2003, p. 106 e 107) afirma que “...uma vez que o processo de internacionalização produtiva está vinculado ao aproveitamento das vantagens de propriedade (O) que são detidas pelas firmas, tais como vantagens relacionadas aos ativos tangíveis e intangíveis (marcas, capacidades tecnológicas, potencial humano) e que permitem que as empresas as utilizem para aproveitar as vantagens de localização (L) oferecidas pelos países (recursos naturais, mão-de-obra, infra-estrutura, tamanho e características do mercado, estabilidade da política econômica). Por outro lado, o investimento fora das suas fronteiras de origem leva as empresas a decidir entre vantagens de internalizar (I) a produção ou conceder licenças de produção desses bens/ serviços para terceiros. As vantagens da internalização surgem da maior facilidade com que uma firma integrada é capaz de apropriar-se de um retorno total de sua própria tecnologia, retendo o controle e administrando uma rede mais complexa de ativos (reais, tecnológicos e financeiros).

Para a avaliação da participação de cada área da empresa no processo de internacionalização da produção, DUNNING (1993) considera um conjunto de variáveis para cada área de decisão. Nesse sentido, o autor considera como áreas de decisão as seguintes: tecnologia e inovação, produto, fornecimento, produção, administração de recursos humanos, marketing e distribuição, organização das funções, finanças e contabilidade, propriedade e localização.

Além disso, o paradigma eclético apresenta importantes diferenças quanto às explicações sobre globalização. Primeiramente, como outros modelos econômicos, o paradigma eclético está interessado em identificar e avaliar as variáveis mais importantes que afetam o nível e modelo de produção internacional ou ainda mudanças na produção internacional. Em segundo lugar, é necessário destacar que o paradigma eclético considera a

importância das características específicas da firma na determinação do modelo de produção internacional, enfocando principalmente as características da indústria e dos países. Um outro ponto a ser considerado refere-se ao fato de que o paradigma eclético encontra-se definido em termos estáticos ou estáticos comparativos.

Finalmente, apenas recentemente o paradigma eclético tem considerado que as firmas devem realizar investimentos no exterior (particularmente através de fusões e aquisições) como forma de se protegerem ou ganharem uma posição competitiva ao invés de explorarem vantagens específicas de propriedade. Além disso, o Paradigma Eclético da Produção tem como característica fundamental sua amplitude, ou seja, trata-se de um referencial teórico muito amplo.

O Processo de Internacionalização da Estrutura Produtiva Brasileira.

Esta seção tem como objetivo a avaliação da participação de empresas brasileiras em processos de internacionalização. Porém, torna-se importante, primeiramente, a avaliação do cenário econômico em que estas grandes empresas estão inseridas e que, portanto, influenciou suas estratégias e investimentos. Neste contexto, BONELLI (1998) destaca que os anos 90 representaram enormes mudanças na economia brasileira.

De acordo com este autor, os anos iniciais da década de 90 apresentavam desequilíbrios herdados dos anos 80, originários na crise da dívida externa. Porém, a partir de 1994, teve início um processo de estabilização que marcou o fim de cerca de 15 anos de inflação alta e baixo crescimento do PIB, além do início de um processo de liberalização comercial e financeira, de processos de desregulamentação de mercados e programas de privatização de empresas. Assim, as estratégias empresariais acabaram sendo influenciadas por diversas mudanças, destacando:

- redução do papel direto do Estado como produtor;
- nova política de comércio exterior;
- abertura da economia;
- mudanças na política industrial a partir da desativação de diversos esquemas de proteção e instrumentos adotados no passado;
- novo papel da política cambial na fase de estabilização, onde o câmbio deixa de estar atrelado à inflação passada;
- efeito da estabilização sobre a demanda e o desempenho do setor produtivo;
- privatização de empresas nos três níveis governamentais;
- contexto internacional de crescente globalização, principalmente quanto aos fluxos de capitais.

Claramente, os resultados e estratégias adotados pelos diversos setores da indústria não foram uniformes. BONELLI (1998) destaca que os grupos empresariais que foram capazes de se adaptarem às novas condições de competição e financiamento tiveram um desempenho superior aos demais e os que diversificaram a atuação para fora dos setores e mercados mais diretamente ameaçados pela concorrência externa também obtiveram resultados positivos. Da mesma maneira, muitos setores tiveram suas deficiências competitivas reveladas, pois os mesmos já vinham perdendo peso na estrutura industrial brasileira. Partindo destas considerações, pode-se afirmar que as atividades de

internacionalização adotadas pelas empresas brasileiras foram muito influenciada pelo cenário econômico descrito anteriormente.

O processo de internacionalização da estrutura produtiva brasileira pode ser avaliado a partir de dois enfoques: evolução do **investimento direto estrangeiro (IDE)** no Brasil e a internacionalização de empresas de capital nacional.

Considerando primeiramente o fluxo de investimento direto estrangeiro no país, LAPLANE e SARTI (1999), destacam que o fluxo líquido destes investimentos tem se intensificado a partir da década de 90 e a utilização destes recursos nos processos de privatização ocupam uma posição de destaque neste período.

Porém, os autores reforçam que uma importante tendência quanto ao fluxo de IDE tem sido a perda de atratividade de investimento estrangeiro da indústria frente ao setor de serviços. Essa tendência foi reforçada a partir do aprofundamento dos processos de privatização de serviços públicos.

Uma das conseqüências do predomínio do IDE no Brasil reforçada pelos autores refere-se à intensificação do processo de desnacionalização da estrutura produtiva, além da substancial remessa de lucros e dividendos para o exterior. Ainda, quanto ao comércio internacional, a indústria brasileira se apresenta com a condição de exportadora de *commodities*, principalmente.

Quanto ao modelo de internacionalização adotado pela maioria das empresas brasileiras, SILVA (2003) afirma que a internacionalização de empresas de capital nacional é essencialmente comercial, porém, desde a década de 70, algumas empresas brasileiras já têm desenvolvido estratégias de internacionalização produtiva como forma de alcançar mercados em que o país já tinha forte presença exportadora. Nesse sentido, o processo de internacionalização das empresas brasileiras apresenta alguns aspectos interessantes:

- a) o estabelecimento de unidades no exterior é considerado um complemento das atividades de exportação;
- b) o investimento direto no exterior é marcado por meio de compras ou associações com grupos locais;
- c) prevalece a heterogeneidade das atividades desenvolvidas no exterior, através de unidades comerciais e ou unidades produtivas;
- d) a formalização de investimentos diretos no exterior por parte de empresas nacionais através de unidades produtivas, escritórios comerciais e serviços de assistência técnica resultam do objetivo de garantir ou ampliar as exportações;
- e) entre as vantagens que as empresas brasileiras detêm para iniciarem processos de internacionalização encontra-se a capacidade em atuar em ambientes culturalmente próximos e na capacidade de organização e gestão. Assim, a localização dos investimentos é influenciada pelo destino das exportações, pela proximidade cultural, geográfica e em mercados que apresentam níveis de desenvolvimento similares ou inferiores ao brasileiro;
- f) em países em desenvolvimento, o investimento direto realizado por empresas brasileiras está associado à existência de vantagens em custos e ao fato destes países serem mercados para as exportações brasileiras.

Partindo destas considerações, conclui-se que o modelo de internacionalização predominante das empresas brasileiras de capital nacional é o comercial e não o produtivo

pois o principal objetivo para as empresas formalizarem investimentos no exterior é alavancar ainda mais a atividade exportadora.

O Processo de Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras

O objetivo desta seção é descrever as atividades de internacionalização desenvolvidas por micro e pequenas empresas de capital nacional.

De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (2007), há muitas definições para os conceitos de Micro, Pequena e Média empresas no Brasil e em muitos outros países. De maneira resumida, as definições partem de critérios quantitativos, como número de empregados ou faturamento anual bruto.

Considerando dados da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX (2002), considerando primeiramente o critério “número de empregados”, tem-se as seguintes classificações quanto ao “tamanho” das empresas:

Tabela 1: Tamanho da Empresa a partir do Número de Funcionários

Tamanho	Número de Empregados
Micro	1 a 19
Pequena	20 a 99
Média	100 a 499
Grande	500 e mais empregados
Não Classificado	Não informou o número de empregados/ Não consta da RAIS nem do cadastro do IBGE

Fonte: FUNCEX, 2002.

Porém, independente do critério de definição adotado, é importante ressaltar que a grande maioria de empresas brasileiras é classificada como pequena e média empresa. Além disso, as empresas classificadas nestas categorias também respondem por grande parte das exportações. As tabelas abaixo demonstram o número de empresas exportadoras classificadas por tamanho e a participação das mesmas no valor total exportado para o ano de 2000.

Tabela 2: Número de Empresas Exportadoras: Classificação por Tamanho da Empresa - 1990/2000

Tamanho da firma	(Em No. absoluto)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	1.679	1.983	2.571	3.282	3.707	3.622	3.777	4.124	5.559	6.337	5.474
Pequena	1.681	2.043	2.867	3.502	3.868	3.614	3.697	3.977	4.111	4.439	4.718
Média	2.054	2.397	2.893	3.258	3.423	3.059	2.983	3.041	2.978	3.095	3.138
Grande	889	937	1.018	1.177	1.206	1.188	1.189	1.203	1.128	1.129	1.111
Não Classificado	2.234	2.113	2.275	2.409	2.092	1.950	1.751	1.505	190	168	1.575
TOTAL	8.537	9.473	11.624	13.628	14.296	13.433	13.397	13.850	13.966	15.168	16.016

Fonte: FUNCEX, 2002.

Analisando os números acima em termos percentuais, temos:

Tabela 3: Número de Empresas Exportadoras: Classificação por Tamanho da Firma-1990/2000

	(Em %)										
Tamanho da firma	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	19,7	20,9	22,1	24,1	25,9	27,0	28,2	29,8	39,8	41,8	34,2
Pequena	19,7	21,6	24,7	25,7	27,1	26,9	27,6	28,7	29,4	29,3	29,5
Média	24,1	25,3	24,9	23,9	23,9	22,8	22,3	22,0	21,3	20,4	19,6
Grande	10,4	9,9	8,8	8,6	8,4	8,8	8,9	8,7	8,1	7,4	6,9
Não Classificado	26,2	22,3	19,6	17,7	14,6	14,5	13,1	10,9	1,4	1,1	9,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: FUNCEX, 2002.

A participação percentual destas empresas no valor total exportado é detalhada na tabela a seguir:

Tabela 4: Valor Exportado segundo o tamanho da empresa – 1999/2000.

	(Em %)										
Tamanho da firma	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	10,1	8,7	8,1	8,4	8,7	7,4	6,9	5,3	6,5	6,4	5,4
Pequena	7,9	9,2	9,3	10,7	11,6	9,4	9,1	10,4	8,7	8,5	7,0
Média	19,3	19,3	20,3	21,7	22,7	19,3	19,1	18,0	19,1	19,0	18,3
Grande	51,6	56,3	57,6	56,4	55,7	63,0	64,3	65,9	65,6	65,9	68,7
Não Classificado	11,1	6,5	4,7	2,8	1,2	1,0	0,6	0,5	0,1	0,2	0,7

Fonte: FUNCEX, 2002.

Como pode ser analisado, no ano de 2000 havia no Brasil um total de 16.016 empresas que desenvolviam atividades de exportação e deste total 63,7% eram micro e pequenas empresas. Considerando o valor total exportado, estas empresas responderam por 12,4% deste valor.

Esta elevada participação de pequenas e médias empresas também é verificada a partir da análise de dados mais recentes. Considerando relatórios disponíveis no Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (2007), que apresentam dados sobre as exportações realizadas ao amparo de Declaração Simplificada de Exportação (DSE - documento eletrônico, que visa simplificar o despacho aduaneiro voltado para as micro e pequenas empresas que reduz os custos de embarque de exportações de pequeno valor) pode-se observar que das 23.113 empresas que desenvolveram atividades de exportação no ano de 2006, 11.792 empresas eram classificadas como micro e pequenas empresas, o que corresponde a 51% do total.

A tabela abaixo traz esses números:

Tabela 5: Exportação Brasileira por Porte de Empresa – 2006 (em US\$ Milhões FOB)

	Total	Micro e Pequena Empresa	Média Empresa	Grande Empresa	Pessoa Física
Valor	137.807	2.387	9.254	125.963	203
Participação (%)	100	1.7	6.7	91.4	0.1
Quantidade	23.113	11.792	5.908	4.780	633
Participação (%)	100	51	25.6	20.7	2,7

Fonte: MDIC, 2007.

Desta maneira, apesar da pequena participação percentual no valor total exportado, nota-se a presença de um grande número de micro e pequenas empresas no comércio internacional. A análise de dados mais recentes, que consideram o primeiro semestre do ano de 2007 também demonstra uma elevação da participação das micro e pequenas empresas nas exportações. A tabela abaixo traz os resultados para o período considerado:

Tabela 6: Exportação Brasileira por porte de Empresa (Janeiro-Junho/2006-2007)

	2007 Jan - Jun		2006 Jan-Jun		Var % 2007/06		Part. % s/ Número		Part. % S/ Valor	
	Número	US\$ milhões	Número	US\$ milhões	Número	Valor	2007	2006	2007	2006
Micro e Pequena	9.082	1.489	8.753	1.054	3,8	41,2	47,8	47,2	2,0	1,7
Média	5.177	5.220	5.118	4.074	1,2	28,1	27,2	27,6	7,1	6,7
Grande	4.394	66.430	4.311	55.849	1,9	18,9	23,1	23,3	90,7	91,5
Pessoa Física	380	76	351	80	2,6	-5,7	1,9	1,9	0,1	0,1
Total	19.013	73.214	18.533	61.057	2,6	19,9	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: MDIC, 2007.

Como pode ser verificado, ao se comparar os resultados entre o primeiro semestre de 2007 e o primeiro semestre de 2006, tem-se a confirmação de uma tendência de ampliação da participação das micro e pequenas empresas no total de exportações, a partir da elevação do número de empresas participantes bem como da participação percentual do valor de exportação destas empresas. No primeiro semestre de 2007, é notável o aumento percentual da receita gerada pelas exportações de micro e pequenas empresas, igual a aproximadamente 48%.

Ao analisar a distribuição geográfica das empresas brasileiras exportadoras, os resultados são muito interessantes. A tabela abaixo demonstra a participação percentual dos Estados, a partir do número de empresas, no ano de 2006. São apresentados os valores percentuais dos Estados quanto ao total geral de empresas exportadoras (A) e a mesma análise é feita considerando apenas micro e pequenas empresas (B):

Tabela 7: Distribuição Geográfica das Empresas Exportadoras – 2006 (Participação %)

(A) Total de Empresas Exportadoras			(B) Micro e Pequenas Empresas Exportadoras		
Estado	Número de Empresas	Participação %	Estado	Número de Empresas	Participação %
São Paulo	9.793	42,4	São Paulo	5.161	43,8
Rio Grande do Sul	2.917	12,2	Rio Grande do Sul	1.495	12,7
Paraná	1.971	8,5	Paraná	996	8,4
Minas Gerais	1.760	7,6	Minas Gerais	924	7,8
Santa Catarina	1.601	6,9	Santa Catarina	753	6,4
Rio de Janeiro	1.228	6,3	Rio de Janeiro	675	5,7
Espírito Santo	566	2,4	Espírito Santo	340	2,9
Bahia	547	2,4	Pará	230	2,0
Pará	465	2,0	Bahia	209	1,8

Fonte: Baseado em MDIC 2007. Organizado pelos autores.

Conforme pode ser verificado, os Estados do Sudeste e Sul concentram as maiores porcentagens de empresas exportadoras, no total geral (42,2%), e também quanto a micro e pequenas empresas exportadoras (43,8). O comportamento semelhante quanto a presença de empresas exportadoras e de micro e pequenas empresas exportadoras é verificado para quase todos os Estados, exceto Pará e Bahia.

Quanto a pauta de exportação das micro e pequenas empresas, a tabela abaixo traz os dez principais grupos de produtos que, em conjunto, representam 56,2% do total exportado por essas empresas no ano de 2006. Esses dez grupos somam um valor de US\$1,341 bilhão em exportação.

Tabela: Principais Grupos de Produtos Exportados pelas Micro e Pequenas Empresas- 2006 (Participação %)

Grupos de Produtos	Participação Percentual
Madeira e Obras	13,4
Máquinas e Equipamentos Mecânicos	11,2
Obras de Pedra	7,6
Aparelhos Eletroeletrônicos	4,6
Móveis	4,1
Pedras Preciosas	3,9
Frutas e Castanhas	3,0
Calçados e Partes	3,0
Plásticos e Obras	2,7
Peixes e Crustáceos	2,7

Fonte: MDIC, 2007.

Finalmente, é importante a avaliação dos principais destinos das exportações brasileiras, destacando principalmente a participação das micro e pequenas empresas nos destinos considerados. Nesse sentido, a tabela abaixo traz esses percentuais:

Tabela: Principais Blocos de Destino das Exportações em 2006 (Participação %)

(A) Principais Blocos de Destino das Exportações – Todas as Empresas			(B) Principais Blocos de Destino das Exportações - Micro e Pequenas Empresas		
Destino	Participação %	US\$ bilhões	Destino	Participação %	US\$ milhões
Aladi	22,9	31,5	Aladi	28,8	687,6
União Européia	22,5	31	União Européia	24,7	590,7
Estados Unidos	18,0	24,7	Estados Unidos	22,2	530,8
Ásia	15,1	20,8	Ásia	11,2	Não informado
África	5,4	7,4	África	4,6	107,5
Oriente Médio	4,2	5,7	Oriente Médio	1,3	31,6
Europa Oriental	2,8	3,9	Europa Oriental	0,4	10,3

Fonte: Baseado em MDIC, 2007. Organizado pelos autores.

Conforme pode ser verificado, a participação percentual dos destinos das exportações para o total geral de empresas exportadoras e para micro e pequenas empresas exportadoras apresentam comportamentos semelhantes. Ou seja, a maioria das exportações (mais de 50% do total) para o total de empresas quanto para as micro e pequenas concentraram-se na Aladi, União Européia e Estados Unidos no ano de 2006.

Considerações Finais

Novos padrões de comércio têm sido estabelecidos a partir da crescente globalização dos mercados e da interdependência das economias nacionais. O mercado internacional, em especial, tem sido objeto de forte processo de concorrência empresarial e sua conquista reside na capacidade das empresas reconhecerem e adequarem-se rapidamente às suas variações.

A contextualização histórica do Brasil neste cenário contribui para a compreensão do tema deste estudo e remete-nos ao governo Getúlio Vargas, que constitui um marco para a análise da política externa brasileira. Tendo como pano de fundo o advento da Guerra Fria e uma *política de barganhas*, o Brasil dá início a uma ocasião a um novo tipo de relacionamento com os EUA, através do qual se vale de posições geopolíticas estratégicas para dar início ao projeto nacional de industrialização, inaugurando uma conduta externa de alinhamento político aos EUA e a conseqüente busca pelo desenvolvimento.

Posteriormente, com a ascensão de Juscelino Kubitschek ao poder, persiste o confronto das questões do desenvolvimento brasileiro e suas perspectivas no sistema internacional marcado pela bipolarização dos blocos rivais, que levam à busca de mercados alternativos para produtos brasileiros. Esta política multilateral de comércio exterior encontra algum sucesso em meados da década de 1970, sobretudo em mercados alternativos como o africano, quando o Brasil dá os primeiros passos para tornar-se um *global trader*. A década seguinte, no entanto, revela-se pouco promissora para consecução deste objetivo, devido às condições desfavoráveis da economia mundial e, somente no início da década de 1990, inicia-se um programa de abertura comercial externa que tardiamente mergulha o Brasil na busca por novos níveis de competitividade para seus produtos e ampliação de parceiros comerciais.

A conseqüente inexperiência das empresas brasileiras nesta dinâmica do comércio internacional, aliada a uma política governamental pouco clara, agrava-se pelas elevadas restrições ao comércio mantidas por alguns países e pela ação de competidores externos. A pauta de exportação dos produtos brasileiros, ainda bastante restrita, concentra-se em algumas poucas classes de produtos com baixo valor agregado.

A combinação destes fatores restringe o processo de internacionalização de micro e pequenas empresas em um nível exclusivamente comercial, via exportações. Urge que o meio empresarial brasileiro compreenda que as relações comerciais internacionais transformem-se em instrumento relevante para a criação de elementos essenciais ao desenvolvimento e fortalecimento de suas capacidades empreendedoras e apontem para o reencontro de interesses político-comerciais promissores para o país, não se limitando apenas a uma fase embrionária do processo de internacionalização e a lucros imediatos.

A prospecção de novos negócios deverá ser realizada conjuntamente entre os setores privados e governamentais, de forma a otimizar oportunidades, inclusive na eliminação ou mitigação de barreiras domésticas do país contratante. Nesses casos, o exercício de uma diplomacia orientada é fundamental na captação de novos negócios e na consolidação dos já existentes.

Conseqüentemente, o pressuposto básico aqui defendido é o de que o processo de internacionalização de empresas brasileiras não poderá ser adequadamente compreendido e alcançado sem o reconhecimento de seus interesses estratégicos definidos pelo governo brasileiro.

Referências Bibliográficas:

ALEM, A. C.; e CAVALCANTI, C. E. **“O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões.”** Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v.12, n. 24, p. 44, dez. 2005.

BONELLI, R. **As Estratégias dos Grandes Grupos Industriais Brasileiros nos Anos 90.** Texto para Discussão 569. IPEA. 1998.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital.** São Paulo: Xamã, 1996.

CHANDLER, A. F. **Strategy and Structure – chapters in the history of industrial enterprise.** Cambridge: The MIT, 1962.

DUNNING, J. H. **The Globalization of Business.** London: Routledge, 1993.

_____. **Alliance Capitalism and Global Business.** London and New York: Routledge, 1997.

ERNST, D.; KIM, L. **Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation.** Research Policy 31. Pags 1417 – 1429. 2002.

LANGLOIS, R. N. **The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism.** The University of Connecticut, 2001.

LAPLANE, M.; SARTI, F. **Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial.** Texto para Discussão 629. IPEA. 1999.

MACCRAW, T. K. (Organizador). **Alfred Chandler: Ensaio para uma Teoria Histórica da Grande Empresa.** Rio de Janeiro. Ed. Fundação Getúlio Vargas. 1 Ed., 1998.

SILVA, M. L. **A inserção internacional das grandes empresas nacionais,** In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil.** São Paulo: UNESP, 2003.

STURGEON, T. **Modular Production Network: a New American Model of Industrial Organization.** Industrial and Corporate Change, n.11, v.3. 2002.