

1. INTRODUÇÃO

Esta pesquisa teve como principal objetivo contribuir com uma visão inédita e abrangente sobre a escolha do modo de entrada no mercado externo e seu impacto no desempenho das subsidiárias das empresas multinacionais brasileiras.

O primeiro capítulo deste trabalho se inicia com a exposição da relevância do tema. Em seguida, são apresentadas a formulação do problema, a delimitação do escopo e as contribuições teóricas e práticas da pesquisa. Por fim, é exibida a forma de organização do estudo.

1.1. Relevância do tema

Um dos fenômenos econômicos mais notáveis após a Segunda Guerra Mundial foi a ascensão da empresa multinacional (MNE). Uma MNE pode ser definida como uma empresa que se envolve em investimento direto no exterior (IDE) e possui ou, de algum modo, controla atividades que agregam valor em mais de um país (Dunning & Lundan, 2008). Nenhuma organização econômica na sociedade pós-industrial evoluiu tão rapidamente e com tal grau de sofisticação como a empresa multinacional (Buckley & Casson, 1976).

O universo das MNEs é extenso, diversificado e ainda se encontra em expansão. Segundo dados da UNCTAD (2011), no início dos anos 1990, havia aproximadamente 37 mil MNEs, com 170 mil subsidiárias internacionais. Já em 2010, foram identificadas em torno de 104 mil MNEs, com mais de 892 mil subsidiárias no exterior. Os fluxos de saída de IDE decorrentes da atuação destas empresas aumentaram proporcionalmente ainda mais: seis vezes (em valores constantes) entre 1990 e 2010, atingindo o montante de US\$ 1,323 trilhão.

Em 2010, as subsidiárias internacionais das MNEs empregavam cerca de 68,2 milhões de trabalhadores, exportaram bens e serviços avaliados em mais de US\$ 6,2 trilhões e possuíam ativos que atingiram o montante de US\$ 57 trilhões. Neste mesmo ano, estas operações foram responsáveis por mais de um décimo do PIB mundial e por um terço das exportações mundiais.

Dentro do processo de expansão das empresas multinacionais, um ponto importante a ser destacado refere-se à recente ascensão das empresas oriundas de

economias emergentes. No início da década de 1990, mais de 90% das MNEs eram provenientes de países desenvolvidos, enquanto aquelas procedentes de mercados emergentes respondiam por apenas 8% do total de MNEs. Em 2010, porém, as empresas destes países já representavam cerca de 30% da quantidade total de MNEs (UNCTAD, 2011).

A evolução atual das MNEs de economias emergentes também pode ser comprovada por meio de outros dados da UNCTAD (2011). Em 1994, não havia nenhuma empresa de países emergentes listada no *ranking* das 100 maiores MNEs globais. Contudo, no ano de 2009, sete empresas destes países fizeram parte deste mesmo documento. Outros números ressaltam ainda mais esta ascensão: no início dos anos 1990, as MNEs de mercados emergentes respondiam por apenas 6% dos fluxos globais de IDE. Em 2010, porém, estas empresas já foram responsáveis por 25% deste total e há uma tendência de crescimento de sua participação relativa nos próximos anos.

Dentre os países emergentes, o Brasil possui papel de destaque no que se refere aos investimentos diretos no exterior de suas empresas multinacionais. Em 2010, o país era a quinta maior economia emergente em termos de estoque de IDE externo (US\$ 180,9 bilhões), além de ostentar empresas globais em diferentes segmentos de mercado.

Devido ao processo de internacionalização tardio, as MNEs de economias emergentes tendem a apresentar características distintas em relação a seus pares de países desenvolvidos (Li, 2007; Luo & Tung, 2007). Ramamurti (2009) afirma que, apesar do aumento recente na quantidade de estudos acadêmicos abordando este tema, ainda não houve consenso se e como as MNEs de mercados emergentes diferem das MNEs de países desenvolvidos. Por este motivo, ele sugere que as pesquisas envolvendo MNEs de economias emergentes se concentrem na busca por respostas para as seguintes perguntas:

- (1) Quais vantagens competitivas e capacidades as MNEs de economias emergentes alavancam nos mercados internacionais, e como tais vantagens e capacidades são moldadas pelo contexto do país de origem?
- (2) Quais são os impactos de sua ascensão na dinâmica da indústria global?
- (3) Quais estratégias de internacionalização elas seguem, e por quê?

Em relação à última pergunta especificamente, Ramamurti (2009) afirma que são de particular interesse os estudos que tratam de temas como os mercados-alvo das empresas e as razões de sua escolha, a velocidade de internacionalização das empresas e os modos de entrada adotados pelas empresas nos mercados selecionados.

Algumas pesquisas buscaram preencher esta lacuna na literatura acadêmica. Dunning, Kim & Park (2008), por exemplo, procuraram comparar os atributos das MNEs de economias emergentes de hoje (anos 2000) com aqueles das MNEs de países desenvolvidos há 40 anos (anos 1960). Uma dentre as várias diferenças identificadas diz respeito aos modos de entrada adotados pelas empresas. Segundo os autores, as MNEs de economias emergentes tendem a optar por modos de entrada mais colaborativos e relacionados a redes (p.ex., alianças estratégicas) do que aqueles anteriormente utilizados pelas MNEs de países desenvolvidos (preferência por investimentos *greenfield*). Luo & Tung (2007), por sua vez, afirmam que as MNEs de economias emergentes buscam uma rápida expansão internacional a fim de compensar sua entrada tardia no mercado global por meio de modos de entrada de maior risco e de maior controle, tais como aquisições e subsidiárias de controle integral.

Estes dois exemplos, divergentes em seus resultados, confirmam a visão de Ramamurti (2009) de que os estudos relativos aos modos de entrada nos processos de internacionalização das empresas oriundas de economias emergentes ainda carecem de maior aprofundamento. A presente pesquisa se insere especificamente nesta lacuna teórica ao estudar os modos de entrada das empresas multinacionais brasileiras em mercados externos.

1.2. Formulação do problema

Ao fazer a opção por atuar além das fronteiras de seu país de origem, a empresa deve planejar cuidadosamente sua estratégia de entrada no mercado externo. Entre as diversas decisões envolvidas neste processo, talvez a mais importante delas refira-se à escolha do modo de entrada apropriado para penetrar no mercado-alvo (Root, 1994).

Existem diversas alternativas possíveis para a inserção internacional de uma empresa. Pan & Tse (2000), por exemplo, classificam os modos de entrada no mercado externo em duas grandes categorias:

- Sem a utilização de capital próprio: exportações (diretas ou indiretas) ou arranjos contratuais (franquias, licenciamentos ou alianças);
- Com a utilização de capital próprio (IDE): subsidiária de controle integral (WOS) (aquisição de empresa local ou investimento *greenfield*) ou *joint-venture* (JV).

Brouthers & Hennart (2007), por sua vez, abordam sob outra perspectiva a escolha dos modos de entrada no mercado externo que abrangem a utilização de capital próprio. Eles consideram este processo como sendo composto por duas decisões distintas:

- Escolha do nível de propriedade: subsidiária de controle integral ou *joint-venture*;
- Escolha da forma de estabelecimento: aquisição de empresa local ou investimento *greenfield*.

Uma terceira importante decisão quando o modo de entrada no mercado externo envolve a utilização de capital próprio refere-se à escolha do tipo de atividade (produção ou distribuição) da subsidiária internacional. Entretanto, os determinantes desta escolha têm sido praticamente ignorados pela literatura acadêmica (Buckley & Casson, 1998; Kleinert & Toubal, 2010).

Cada um destes modos de entrada possui diferentes implicações no grau de controle que a empresa pode exercer sobre a subsidiária no exterior, nos recursos que devem ser comprometidos e nos riscos que precisam ser suportados para desenvolver a operação no país estrangeiro (Hill, Hwang & Kim, 1990).

Portanto, o processo de avaliação do modo de entrada adequado a determinado contexto é necessariamente extenso e complexo. Esta escolha, entretanto, é um fator decisivo para o sucesso da operação no exterior (Root, 1994), tendo em vista que os modos de entrada, uma vez estabelecidos, são difíceis de alterar ou corrigir, sugerindo implicações significativas no desempenho de longo prazo da empresa (Brouthers, 2002; Brouthers, Brouthers & Werner, 2003; Pedersen, Petersen & Benito, 2002).

Existe uma razoável quantidade de estudos internacionais que abordam os modos de entrada no mercado externo adotados pelas empresas multinacionais de países desenvolvidos. Entretanto, há relativamente poucas pesquisas sobre as estratégias de internacionalização de MNEs oriundas de economias emergentes (Luo & Tung, 2007; Ramamurti, 2009; Wright et al., 2005).

De forma semelhante, também são escassas as pesquisas empíricas que avaliam os impactos dos modos de entrada no desempenho das subsidiárias internacionais de empresas multinacionais. Neste caso, os estudos envolvendo MNEs de países emergentes são praticamente inexistentes (Contractor, Kumar & Kundu, 2007).

No caso específico de estudos produzidos no Brasil, as pesquisas que tratam da relação entre modo de entrada no mercado externo e desempenho se concentraram mais na avaliação do “desempenho de exportação” (p.ex., Carneiro, 2007; Carneiro, Silva & Rocha, 2011; Christensen, Rocha & Gertner, 1987; Mais & Amal, 2011; Rocha & Christensen, 1994).

Esta pesquisa tenta superar as limitações apontadas anteriormente a partir do desenvolvimento de um modelo que integra diferentes abordagens teóricas de forma a produzir uma visão inédita e abrangente sobre a escolha do modo de entrada no mercado externo e seu impacto no desempenho das subsidiárias das MNEs brasileiras. Com base nestes argumentos, a presente tese visa responder à seguinte pergunta de pesquisa:

“Qual a relação entre o modo de entrada no mercado externo e o desempenho das subsidiárias das empresas multinacionais brasileiras?”

Para que esta questão possa ser respondida de forma adequada, os seguintes objetivos intermediários devem ser alcançados:

- Identificação dos antecedentes do modo de entrada no mercado externo e seleção das variáveis explicativas para compor o modelo conceitual, principalmente aquelas relacionadas ao tipo de atividade, ainda não adequadamente abordado na literatura acadêmica;

- Explicitação dos relacionamentos teóricos esperados entre as diversas variáveis e o modo de entrada no mercado externo;
- Desenvolvimento e operacionalização de modelo original relacionando o modo de entrada no mercado externo com o desempenho das subsidiárias internacionais das empresas multinacionais.

1.3. Delimitação do escopo do estudo

Tendo em vista a multiplicidade das questões relacionadas aos modos de entrada e ao desempenho de empresas, as seguintes fronteiras foram estipuladas para o estudo:

- Em relação ao segmento de mercado, apenas empresas industriais são levadas em consideração nesta pesquisa. Portanto, empresas comerciais, financeiras, construtoras e de tecnologia da informação estão fora do escopo do estudo;
- Quanto à origem e ao controle do capital, são consideradas apenas empresas brasileiras com controle majoritariamente nacional;
- Apenas empresas que possuem investimentos diretos no exterior estão contempladas no escopo deste estudo, ou seja, somente são levados em consideração os modos de entrada que envolvem a utilização de capital próprio;
- A unidade de análise da pesquisa é a subsidiária internacional da MNE com atividades operacionais. Desta forma, são consideradas no estudo apenas as subsidiárias envolvidas com atividades de produção ou de distribuição, sendo descartadas todas aquelas que exercem unicamente atividades administrativas, financeiras, de vendas ou de pesquisa e desenvolvimento (P&D);
- Em relação ao período temporal, são levadas em conta na pesquisa apenas as subsidiárias operacionais ativas no exterior em 2009, último ano considerado na coleta de dados.

1.4. Contribuições da pesquisa

Pesquisas que buscam avaliar as características das MNEs de economias emergentes são relevantes para três distintos públicos: (1) pesquisadores acadêmicos, já que o tema “internacionalização de empresas” se constitui em área fértil para o desenvolvimento de novas teorias e paradigmas; (2) formuladores de políticas públicas, tendo em vista a necessidade de que sejam criados instrumentos que possam favorecer o crescimento e o fortalecimento das empresas nacionais, impulsionando, como consequência, o desenvolvimento econômico e social do país; e (3) gestores de empresas, visto que as corporações buscam sobrevivência, crescimento e aumento de lucratividade em mercados cada vez mais competitivos.

As principais contribuições acadêmicas deste trabalho são:

- Desenvolvimento de um modelo conceitual, original na sua formulação, no seu escopo e na organização de suas variáveis, relacionando o modo de entrada no mercado externo com o desempenho das subsidiárias de empresas multinacionais;
- Incorporação da escolha do tipo de atividade (produção ou distribuição) entre as decisões específicas a serem tomadas pelas empresas quando o modo de entrada no mercado externo envolve a utilização de capital próprio (IDE);
- Análise dos efeitos de variáveis econômicas e não-econômicas sobre a escolha do modo de entrada no mercado externo, principalmente aqueles relacionados ao tipo de atividade, ainda não abordado de forma extensiva na literatura acadêmica;
- Investigação dos fenômenos em nível desagregado de análise, uma vez que a presente pesquisa é realizada ao nível da subsidiária e não ao nível da empresa ou da indústria como um todo, padrão frequentemente adotado por estudos de negócios internacionais;
- Realização de pesquisa empírica com empresas de um país emergente, ao contrário da maioria dos estudos acadêmicos que se concentraram em MNEs de países desenvolvidos, contribuindo, desta forma, para a ampliação do conhecimento sobre as distintas características das empresas destes grupos de países.

Os formuladores de políticas públicas poderão se valer dos resultados deste estudo para melhor avaliar as ações governamentais (linhas de financiamento, legislação tributária etc.) que têm por objetivo incentivar a inserção internacional das empresas brasileiras e, como consequência, seu impacto sobre o balanço de pagamentos, a absorção de novas tecnologias e o nível de emprego, dentre outros pontos relevantes para o bem-estar da sociedade brasileira como um todo.

Os gestores de empresas também poderão se beneficiar dos resultados desta pesquisa, tendo em vista que a robustez da modelagem conceitual e operacional permite que se extraiam conclusões bem fundamentadas sobre os fatores determinantes para a escolha do modo de entrada no mercado externo (nível de propriedade, forma de estabelecimento e tipo de atividade) e seu impacto no desempenho das subsidiárias. Espera-se, desta maneira, fornecer a este público orientações sobre a melhor forma de empregar os recursos humanos, materiais e financeiros de suas empresas em função dos objetivos específicos traçados para suas operações internacionais.

1.5. Organização do estudo

Esta tese está organizada em um total de seis capítulos, sendo que o primeiro deles se refere a esta introdução.

No segundo capítulo, são apresentados os principais referenciais teóricos sobre a escolha do modo de entrada no mercado externo, bem como são avaliados os impactos no desempenho das subsidiárias decorrentes dos modos de entrada adotados. Ao longo deste processo, são identificadas as principais variáveis e construtos utilizados em estudos sobre estes temas. Finalmente, é apresentada uma comparação entre os modos de entrada adotados pelas MNEs de países desenvolvidos e seus pares de economias emergentes.

O terceiro capítulo apresenta a modelagem conceitual e a seleção das variáveis explicativas que compõem o modelo. Em seguida, são propostas as hipóteses de pesquisa acompanhadas das respectivas justificativas teóricas. Finalmente, são apresentadas as formas comumente utilizadas na literatura acadêmica para operacionalização das variáveis selecionadas, assim como as formas de operacionalização das variáveis neste estudo.

No quarto capítulo, são apresentados os procedimentos metodológicos adotados: tipo de pesquisa, população e amostra, coleta dos dados, técnicas estatísticas, tratamento dos dados e limitações do método.

O quinto capítulo apresenta a análise dos resultados obtidos e os testes das hipóteses de pesquisa formuladas no terceiro capítulo.

O sexto e último capítulo é iniciado com a exposição do sumário do estudo. Em seguida, são apresentadas as principais conclusões da pesquisa, onde são feitas diversas considerações sobre as implicações teóricas, metodológicas e gerenciais, tanto sob a ótica pública quanto privada. Por fim, são propostas sugestões para futuras pesquisas.