

Internacionalização de empresas ainda não decola

Fernando Taquari

Apenas uma pequena elite de companhias tem atuação no exterior e depende de seus próprios recursos

A internacionalização de empresas é uma tendência mundial e está em ascensão nos países emergentes, sobretudo os asiáticos. No Brasil, este processo evoluiu muito nos últimos cinco anos, mas ainda não deslanchou. Atualmente, apenas uma pequena elite de empresas brasileiras têm atuação no exterior e elas dependem basicamente de suas forças para sobreviver à concorrência imposta pelos outros mercados.

Para encorajar os empresários, o governo discute junto com a iniciativa privada sobre qual deve ser a participação do estado neste processo. O Secretário de Comércio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Welber Barraí, defende o modelo do estado facilitador, caracterizado pelo ambiente regula-tório favorável à internacionalização por meio da simplificação ou eliminação das barreiras administrativas e cambiais.

"Precisamos recuperar o tempo perdido com relação à China e a Índia. Avanços passam pela revisão na legislação e na introdução de instrumentos que incentivem a internacionalização das empresas, como as linhas de crédito", afirma Barraí, que participou de um seminário sobre internacionalização das empresas brasileiras na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

A secretária executiva da Câmara de Comércio Exterior (Camex), Lytha Spindola, acredita que o país deve ampliar a coordenação entre os diferentes órgãos e esferas de governo. "Somente com uma oferta estruturada vamos conseguir dar apoio e criar condições de competitividade para as empresas nacionais", diz.

Investimentos

Para Lytha, também é preciso aumentar o comércio e os investimentos brasileiros no exterior. Em 2006, as empresas brasileiras investiram mais de US\$ 28 bilhões fora do país. De acordo com dados do Banco Central (BC), os ativos externos do Brasil cresceram 226% entre 2001 e 2007, de US\$ 68 bilhões para US\$ 115,1 bilhões. "Tivemos grandes avanços, principalmente em 2006 e 2007. No entanto, falta maior leveza na legislação para o investidor que queira manter sua presença no exterior", acrescenta Lytha.

Dados mais recentes, elaborados pela Fundação Dom Cabral, mostram que o fluxo de Investimentos Brasileiros Diretos no Exterior (IBDE) das 20 maiores transnacionais atingiu R\$ 10,8 bilhões em operações de fusões e aquisições em 2008.

Essas empresas ainda registraram R\$ 205 bilhões em ativos fora do país no ano passado, um crescimento de 32% em relação a 2007. O valor representa 27% dos ativos totais das empresas, incluindo o patrimônio no Brasil. Já as receitas no exterior totalizaram R\$ 134 bilhões em 2008, o que responde por 25% do faturamento total das empresas. Neste cálculo, está contabilizado o lucro obtido com as operações no Brasil.

Os empresários ainda apontaram na pesquisa da Fundação Dom Cabral como pretendem se expandir no mercado externo: 45% com exportações, 17% com alianças e parcerias, 17% por meio de aquisições, 9% via investimentos em novas plantas, 7% mediante joint ventures e apenas 5% através de fusões.

"Vale destacar que a crise financeira mundial aliada a valorização do real ante o dólar apresentou um cenário de oportunidades para as empresas brasileiras na aquisição de ativos no exterior", ressalta Barraí.

Iniciativa privada cobra conjunto de ações para auxiliar empresas nacionais

Um conjunto de ações governamentais pode auxiliar no processo de internacionalização das empresas brasileiras. A iniciativa privada defende que o governo seja mais ágil para garantir que os contratos de companhias nacionais sejam preservados diante de mudanças nas legislações de outros países. Além disso, cobram a inserção da internacionalização na pauta de acordos bilaterais e multilaterais para acesso aos demais mercados, sobretudo aqueles que possuem maior potencial de absorção dos produtos brasileiros com maior valor agregado. Outras propostas incluem incentivos financeiros e fiscais, seguro de riscos e a conscientização sobre a existência de acordos de bitributação, tratados ou zonas de livre comércio que contenham regras sobre investimentos. Seminários regulares, por exemplo, podem servir como troca de experiência entre empresas com resultados positivos no processo de internacionalização, inclusive, com o relato das dificuldades enfrentadas.

José Carlos Martins, diretor executivo da mineradora Vale do Rio Doco, pede um maior suporte de organismos de crédito e investimentos.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), porém, abriu recentemente escritórios em Londres, na Inglaterra, e Montevidéu, no Uruguai, para promover oportunidades de negócios e melhorar o apoio financeiro às empresas instaladas nos dois países.

Também se discutiu a necessidade de aperfeiçoar e fortalecer a política de inovação tecnológica, considerando que o atual índice de investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) está aquém do que seria ideal para o Brasil.



Brasil Econômico, São Paulo, 8 dez. 2009, Primeiro Caderno, p. 12-13.