

**Nº 150**

---

**Internacionalização de empresas:  
experiências internacionais selecionadas**

**14 de junho de 2012**

**Comunicados do Ipea**

## **Governo Federal**

### **Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República**

**Ministro** Wellington Moreira Franco

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

#### **Presidenta**

Vanessa Petrelli Corrêa

#### **Diretor de Desenvolvimento Institucional**

Geová Parente Farias

#### **Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais**

Luciana Acioly da Silva

#### **Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia**

Alexandre de Ávila Gomide

#### **Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas**

Cláudio Roberto Amitrano

#### **Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais**

Francisco de Assis Costa

#### **Diretor de Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura**

Carlos Eduardo Fernandez da Silveira

#### **Diretor de Estudos e Políticas Sociais**

Jorge Abrahão de Castro

#### **Chefe de Gabinete**

Fábio de Sá e Silva

#### **Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação**

Daniel Castro

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

## **Comunicados do Ipea**

Os *Comunicados do Ipea* têm por objetivo antecipar estudos e pesquisas mais amplas conduzidas pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, com uma comunicação sintética e objetiva e sem a pretensão de encerrar o debate sobre os temas que aborda, mas motivá-lo. Em geral, são sucedidos por notas técnicas, textos para discussão, livros e demais publicações.

Os *Comunicados* são elaborados pela assessoria técnica da Presidência do Instituto e por técnicos de planejamento e pesquisa de todas as diretorias do **Ipea**.

Desde 2007, mais de cem técnicos participaram da produção e divulgação de tais documentos, sobre os mais variados temas. A partir do número 40, eles deixam de ser *Comunicados* da Presidência e passam a se chamar *Comunicados do Ipea*. A nova denominação sintetiza todo o processo produtivo desses estudos e sua institucionalização em todas as diretorias e áreas técnicas do **Ipea**.

## Introdução<sup>1</sup>

Superada a recessão mundial do início da década de 1980, os fluxos globais de investimento direto externo (IDE) cresceram a um ritmo surpreendente: passaram de US\$ 51,5 bilhões para US\$ 234 bilhões no ano de 1990, segundo dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).<sup>2</sup> Uma das características marcantes deste processo foi a grande concentração destes fluxos nos países desenvolvidos, tanto como origem quanto como destino do IDE. As economias avançadas tiveram, no período, participações nos investimentos mundiais realizados e recebidos da ordem de 98% e 81%, respectivamente, comandadas majoritariamente pelas corporações transnacionais de cinco países: Reino Unido, Japão, Estados Unidos, França e Alemanha.

Nos anos 1990, os fluxos globais de IDE também apresentaram desempenho semelhante, atingindo em 2000 a soma de US\$ 1,2 trilhão. Nesta fase, porém, um número maior de países em desenvolvimento foi incorporado ao processo, ainda que mais pelos investimentos recebidos do que pelos investimentos realizados. Somente a partir de 2000 o processo de internacionalização das empresas dos países em desenvolvimento, por meio do investimento direto, ganhou maiores dimensões. O fluxo médio anual de IDE oriundo destes países somou nos anos 1980 cerca de US\$ 6 bilhões, e chegou, na primeira década do milênio, aos US\$ 165,6 bilhões. Nesse contexto, as economias em transição<sup>3</sup> também começaram a aumentar sua presença na produção mundial, não só como destino, mas como origem de investimentos globais.

Este Comunicado tem por objetivo descrever as estratégias seguidas pelas empresas em seu processo de investir no exterior, dando destaque às políticas públicas de apoio à internacionalização de empresas utilizadas nos seguintes países: África do Sul, China, Coreia do Sul, Espanha, Malásia e Rússia.

As informações e referências bibliográficas adotadas neste comunicado foram obtidas dos capítulos do livro *Internacionalização de empresas: experiências internacionais selecionadas*, editado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet). Por fim, é importante ressaltar que, devido às dificuldades de acesso a informações, as políticas públicas de apoio e promoção à internacionalização de empresas apresentadas neste documento não esgotam todas as possibilidades adotadas pelos governos nacionais para a promoção do IDE no exterior.

No aspecto metodológico, todas as políticas públicas de fomento ao processo de internacionalização descritas neste documento seguiram um padrão de classificação elaborado pelo Ipea, a partir do documento da UNCTAD (2006):<sup>4</sup>

1. *Apoio informacional, assistência técnica e outras orientações* (disponibilização de publicações, base de dados, facilitação de contatos, promoção de seminários, organização de missões oficiais; treinamento, serviços técnicos – como assistência legal, consultorias, estudos de viabilidade).
2. *Criação de comfort zone* (criação no país de destino do investimento de um *one stop point*, onde é possível o acesso facilitado a vários serviços num mesmo lugar).
3. *Instrumentos fiscais e tributários* (redução do custo dos projetos de investimentos no exterior, por meio de incentivos fiscais e isenções tarifárias).
4. *Instrumentos de mitigação de risco\_ incluindo o risco político* (garantias de cobertura para casos de restrições à transferência de moedas e expropriações, frente às guerras civis e outras turbulências políticas).
5. *Instrumentos de financiamento* (disponibilização de linhas de financiamento específicas, empréstimos preferenciais, *finance*, *equity*, créditos de exportações).
6. *Acordos internacionais* (celebração de acordos por parte dos Estados, envolvendo países considerados prioritários para investir – geralmente tratados de proteção jurídica dos investimentos e eliminação da bitributação).

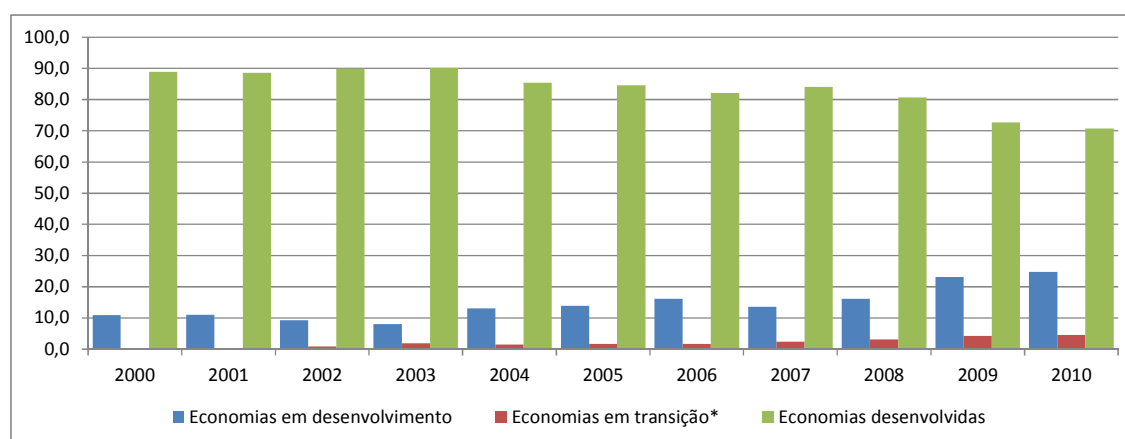
A utilização dessa classificação serve para separar essas políticas específicas (que refletem a preocupação dos governos com a internacionalização por meio do IDE) das políticas gerais que influenciam a realização de investimentos diretos no exterior (capacitação de recursos humanos, produção de ciência e tecnologia, estabilidade política, infraestrutura, entre outras).

Deste modo, o comunicado encontra-se dividido da seguinte forma: na primeira seção, apresenta-se uma visão geral do processo de internacionalização de países emergentes, como também a metodologia pela qual se organizam as políticas públicas voltadas à internacionalização de empresas. Na segunda seção, faz-se uma análise comparativa do processo de escolha das empresas em investir no exterior, dando destaque para os principais destinos geográficos, setores, motivações e a propriedade do capital da empresa investidora. Na seção três, examinam-se as principais políticas públicas elaboradas e executadas pelos governos dos países selecionados para apoiar a internacionalização de suas empresas. Por fim, apresentam-se as considerações finais do comunicado.

## 1. Uma visão geral do processo de internacionalização de empresas de países emergentes

Em que pese a maior expansão do investimento direto externo (IDE) dos países em desenvolvimento, são as economias avançadas que respondem ainda por, no mínimo, 70% dos fluxos de IDE realizados no mundo, como mostra o gráfico 1 para o período 2000 a 2010, segundo informações da UNCTAD. Em termos de estoque, o mundo desenvolvido é responsável por mais de quatro quintos de todo o investimento direto, mesmo que seja claro o avanço das economias em desenvolvimento e em transição neste quesito, principalmente quando se observa que suas participações somadas eram 7% em 1990 e, em 2010, passaram para 17,5%.

**Gráfico 1 - Participação dos países desenvolvidos, em desenvolvimento e das economias em transição nos fluxos globais de investimento direto realizados (Em%)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração: Ipea.

Nota: \*Inclui a Rússia, que responde entre 76% e 90% de todo o investimento realizado por essas economias.

Segundo dados da UNCTAD, a Ásia em desenvolvimento, liderada pela China, configura-se como a região mais dinâmica do globo e seus investimentos têm crescido aceleradamente, explicando cerca de 70% dos fluxos de IDE realizados pelos países em desenvolvimento, em média, ao longo da última década. A América Latina responde por 29%, e a África, por 1,6%. O aumento no volume de investimentos realizados pelas economias em transição é liderado pela Rússia, que responde em alguns anos pela quase totalidade destes investimentos.

Analisando os países individualmente, mesmo que os maiores realizadores de investimentos diretos sejam as economias que compõem o núcleo duro do capitalismo global – Estados Unidos, França, Reino Unido e Alemanha –, a lista de classificação dos 50 maiores investidores do mundo, em valores acumulados entre 2000 e 2010, mostra a emergência de outros países no processo de internacionalização da produção. Países como Espanha, Hong

Kong, Rússia e China aparecem entre os 15 primeiros colocados na lista; Coreia do Sul, Índia, Brasil e Malásia estão no grupo dos 30 mais.

O avanço do investimento direto externo de economias em desenvolvimento e em transição – e mesmo de algumas economias consideradas desenvolvidas (como a Espanha) – tem aumentado o interesse político e acadêmico pelo tema da internacionalização de empresas desses países e resultado em vários estudos que procuram explicar este processo. Alguns desses estudos procuram focar na lógica microeconômica da expansão do IDE; outros se voltam para os aspectos macroeconômicos que restringem ou estimulam a saída de investimentos; e, ainda, outros buscam investigar o processo de internacionalização de setores específicos.

## **2. Análise comparativa da evolução do IDE entre os países selecionados**

À medida que se analisa o processo de internacionalização das empresas dos países aqui elencados, as similaridades e as diferenças a respeito de cada experiência vão tornando-se evidentes.

As empresas da África do Sul, após a redemocratização do país nos anos 1990, procuraram investir no exterior para superar as dificuldades de expandir suas atividades em um mercado interno já saturado. Com a relação do país com o continente africano em um novo *status* após a queda do regime de *Apartheid* e a conseqüente democratização, as empresas sul-africanas viram uma ótima oportunidade de expandir-se para os países da região subsaariana, valendo-se especialmente do conhecimento dos mercados locais, que empresas de outras regiões do mundo ainda veem com certa desconfiança.

Algumas dessas empresas tornaram-se globais, enquanto outras atuam em mercados específicos regionais, seja no próprio continente africano, seja em mercados regionais como o sul-americano ou os mercados regionais asiáticos – Oriente Médio, sul e leste da Ásia, países da Asean<sup>5</sup> etc.

Por sua vez, as experiências dos países do leste e sudeste asiático – China, Coreia do Sul e Malásia – estão fortemente entrelaçadas por aspectos regionais. Desde a Segunda Guerra Mundial até o momento atual, a expansão do desenvolvimento econômico entre os países da região se deu de forma razoavelmente contínua: partiu do Japão para algumas décadas depois incorporar os *New Industrialized Countries* (NIE) de primeira geração (os Quatro Tigres Asiáticos – Coreia do Sul, Cingapura, Hong Kong e Taiwan), seguidos pelos

NIE de segunda geração (alguns dos mais ricos atualmente que compõem a Asean, como Tailândia e Malásia) e, por fim, os NIE de terceira geração (China, Vietnã, Camboja etc.).

Nesse processo, o desenvolvimento industrial nesses países, inicialmente pautado no baixo custo de produção, fez as economias nacionais ascenderem, a seu tempo, a níveis cada vez mais altos de tecnologia, aprofundando a competitividade das empresas. Dessa forma, cada país que incrementava seu padrão tecnológico e que, com o aumento do PIB per capita, aumentava também os custos de mão de obra, transferia sua produção intensiva em trabalho para outros países da região, reproduzindo o processo pelo qual havia passado. Isso fica bem demonstrado quando vemos que a participação da Ásia como destino dos investimentos da Coreia do Sul, China e Malásia é de 49%, 75% e 90%, respectivamente.

Dessa forma, o IDE entre os países do leste e sudeste da Ásia tornou-se um importante vetor de desenvolvimento para a região e uma importante fonte mundial de IDE, com participação de 16% dos investimentos diretos realizados em todo o mundo em 2010, ao passo que, em 2000, essa proporção foi de apenas 6,4%. Nos casos da China e da Malásia é importante destacar também a participação dos entrepostos financeiros de Hong Kong e Labuan, respectivamente, como porta de entrada e saída de IDE.

A Espanha tem experiência diferente. Procurando valer-se de seus laços históricos com a América Latina, participou intensamente dos processos de privatização por que passaram vários países da região. Em um primeiro momento, foram para estes países que fluíram grandes volumes de investimentos espanhóis em setores como os de serviços públicos, financeiros e de recursos naturais. Em um segundo momento, o IDE espanhol, aproveitando-se da integração europeia em uma moeda comum, passou a investir fortemente em países vizinhos. Nos últimos anos, o mercado norte-americano tem sido o alvo prioritário dos investimentos espanhóis.

Por fim, a Rússia, que completou 20 anos do colapso da União Soviética em 2011, vive um período de formação de uma economia de mercado com Estado forte. A base da expansão que a economia russa tem usufruído desde o final da década de 1990 está assentada na exploração econômica das imensas reservas de recursos naturais, especialmente petróleo e gás, que o país exporta, sobretudo, para a Europa.

É a partir desse setor que vem se expandindo fortemente o IDE russo, tornando-se entre os países em desenvolvimento e em transição a segunda maior fonte mundial de investimentos diretos, atrás apenas de Hong Kong. Dessa forma, os setores ligados aos

recursos naturais concentram 60% das fusões e aquisições envolvendo empresas russas no exterior.

Outras diferenças de perfis podem ser notadas a partir da observação dos dados da tabela 1. Nela apresentamos informações sobre os estoques internos e externos de IDE de África do Sul, Brasil, China, Coreia do Sul, Espanha, Malásia e Rússia. Aqui incluímos o Brasil, para que possamos ter um panorama geral dos investimentos diretos brasileiros comparativamente aos dos outros países.

A Espanha é o país que possui a movimentação mais intensa tanto de entrada como de saída de investimentos diretos, o que se reflete em praticamente todos os indicadores. Os espanhóis, como consequência, possuem a maior participação no IDE mundial (3,23%), o maior estoque per capita de IDE (US\$ 14.327) e a maior proporção de IDE em relação ao PIB (46,93%). Dos outros países, merece também destaque a participação mundial do IDE russo (2,12%) e a proporção do estoque externo de IDE em relação ao PIB da Malásia (40,95%).

Três dos sete países selecionados na tabela 1 são investidores líquidos. A Coreia do Sul é o país com maior proporção do estoque externo de IDE sobre o interno (1,09) seguido pela Espanha (1,07) e Rússia (1,02). O Brasil é um absorvedor líquido de IDE com a menor proporção de estoque externo sobre o interno entre todos os países (0,38). Além disso, o estoque de IDE brasileiro no exterior possui a segunda menor proporção em relação ao PIB (8,78%) e o segundo menor IDE per capita (US\$ 928,20).

**Tabela 1 - Indicadores de IDE de África do Sul, Brasil, China Coreia do Sul Espanha, Malásia e Rússia em 2010 (US\$ correntes)**

Países	Estoque Externo (em milhões de US\$) (A)	Estoque Interno (em milhões de US\$) (B)	(A)/(B)	(A)/PIB em %	(A)/IDE Mundial em %	Estoque externo de IDE per capita Em US\$
África do Sul	81.127	132.396	0,61	22,46	0,40	1.618,24
Brasil	180.949	472.579	0,38	8,78	0,89	928,20
China	297.600	578.818	0,51	5,07	1,46	225,76
Coreia do Sul	138.984	127.047	1,09	13,79	0,68	2.884,47
Espanha	660.160	614.473	1,07	46,93	3,23	14.327,32
Malásia	96.758	101.339	0,95	40,95	0,47	3.406,85
Rússia	433.655	423.150	1,02	29,42	2,12	3.033,44

Fonte: Unctad (<http://unctadstat.unctad.org>). Acessado em 25/04/2012. Elaboração: Ipea.



Na tabela 2 apresentamos algumas outras informações comparativas: *i*) os principais destinos, *ii*) os principais setores, *iii*) as principais motivações para os investimentos e *iv*) a natureza estatal ou privada da propriedade das empresas investidoras.

### Principais destinos

Dos seis países analisados, apenas a China e a Malásia não possuem os Estados Unidos ou a Europa como principais destinos. Nesses dois países, o IDE é voltado para a região asiática e tem fortíssima atração pelos mercados financeiros de Hong Kong e Labuan, que são parte da China e da Malásia, respectivamente, mas que possuem autonomia político-administrativa com regimes fiscais diferenciados, constituindo-se em paraísos fiscais. A Rússia (com Chipre e, de certa forma, a Holanda) e a África do Sul (com Luxemburgo e Ilhas Maurício) possuem grande proporção dos seus investimentos também em paraísos fiscais.

Os paraísos fiscais têm papel importante também nos chamados *round tripping*, que são os investimentos feitos nestas localidades com o objetivo de retornar ao país de origem na forma de capital estrangeiro (esses investimentos são mais comuns em China, Malásia e Rússia). Pela flexibilidade que concedem ao investidor, estes paraísos servem muitas vezes como plataforma para se investir em outros mercados, o que dificulta o rastreamento dos investimentos finais realizados pelas empresas. Para a Espanha e a Coreia do Sul, os paraísos fiscais desempenham um papel secundário. Descontados os investimentos feitos nesses paraísos, prevalecem os grandes mercados dos Estados Unidos, da Europa e Ásia em desenvolvimento como principais destinos.

### Principais setores

O principal setor onde as empresas transnacionais da maior parte dos países aqui analisados investem é o de serviços. Esse dado está fortemente ligado ao tópico anterior, pois os investimentos destinados aos paraísos fiscais têm, pelas características, predominância dos serviços financeiros. Mas, além desses, as empresas da África do Sul possuem investimentos significativos em bens intensivos em recursos naturais e mineração e também em serviços de saúde, telecomunicações, mídia e outros serviços de consumo.

O setor de recursos naturais é importante entre os investimentos diretos da Rússia, que possui grandes empresas produtoras de gás e petróleo e que vem tentando expandir sua produção no exterior. Os investimentos malaios são concentrados em serviços financeiros, como já dito, que é seguido pelos investimentos em recursos energéticos (gás e petróleo) e manufatura.

Já a China possui importantes investimentos no setor primário, voltado para suprir as carências internas do país, que possui escassez de recursos naturais. A Espanha investe de maneira intensa em serviços na área de telecomunicações e no setor bancário nos Estados Unidos, na Europa e na América Latina. Os espanhóis, portanto, possuem fortes investimentos financeiros não destinados a paraísos fiscais. A Coreia do Sul, por sua vez, tem investido crescentemente em novas fontes de recursos naturais no exterior, especialmente os recursos energéticos, que, na última década, passaram a competir com tradicionais investimentos no setor manufatureiro.

### Principais motivações

As motivações que levam as empresas a investirem no exterior e os governos a apoiarem tais investimentos são a procura por mercados (*market-seeking*), por redução dos custos de produção e ganhos de eficiência (*efficiency-seeking*) e por recursos naturais (*resource-seeking*). Na maioria dos casos, os investimentos *market-seeking* predominam. Na Coreia do Sul, Malásia e China, entretanto, há uma forte presença de motivações ligadas à necessidade de recursos naturais comparativamente aos outros países.

### Propriedade do capital

A propriedade do capital das principais empresas transnacionais dos países selecionados neste trabalho é majoritariamente privada, exceto para a China, onde o inverso se observa, como apresentado na tabela 3. A China apresenta maior número de empresas estatais, seguida pela Rússia, onde foi realizado um processo de reestatização nos últimos anos, e, em seguida, vem a Malásia. Há companhias que foram estatais em seu início, mas hoje se encontram sob a propriedade privada. Este é o caso da sul-coreana POSCO e da sul-africana SASOL. A grande maioria das empresas, entretanto, possui capital majoritariamente privado.

Tabela 2 - Algumas informações comparativas sobre o IDE de África Sul, China, Coreia do Sul, Espanha, Malásia e Rússia

Principais itens	África do Sul	China	Coreia	Espanha	Malásia	Rússia
Principais Destinos	Europa (Reino Unido e Luxemburgo)	Ásia (Hong Kong)	EUA e China	Estados Unidos e Europa	Ásia (Labuan)	Europa (Chipre e Holanda)
Principais Setores	Serviços	Serviços	Manufatura e Recursos Naturais	Serviços (70%)	Serviços (70%)	Bens intensivos em recursos naturais
Propriedade do capital	Privada	Majoritariamente estatal	Privada	Privada	Estatal e privada	Majoritariamente privada, mas com forte apoio governamental.
Principal Motivação	Market-seeking	Market-Seeking e resource-seeking	Market-seeking e resource-seeking	Marketing-seeking	Market-seeking, efficiency-seeking e resource-seeking	Market Seeking

Fonte: Acioly et al.(2011). Elaboração: Ipea.

Tabela 3 - As 100 maiores ETN não-financeiras de economias em desenvolvimento e em transição, classificadas por ativos externos, 2009 <sup>a</sup> (Em milhões de US\$ e número de empregados)

Classificado por:						Ativos		Vendas		Empregos		ITN (%)
Ativos externos	ITN <sup>b</sup>	Empresas	País sede	Propriedade do Capital	Setores <sup>c</sup>	Externos	Totais	Externos	Totais	Externos	Totais	
2	87	CITIC Group	China	Estatal	Diversos	43.814	315.433	10.878	30.605	25.285	125.215	23,2
5	44	Samsung	Coreia	Privada	Equipamentos							54,8

		Electronics	do Sul		eletro-eletrônicos	34.795	96.077	89.597	108.898	72.612	157.701	
6	81	Petronas	Malásia	Estatal	Petróleo	33.599	125.691	28.344	62.539	8.198	40.992	30,7
7	53	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Estatal	Transporte e estocagem	28.092	36.287	18.354	27.908	4.207	71.584	49,7
8	72	Hyundai MC	Coreia do Sul	Privada	Veículos motores	27.627	87.637	37.509	71.659	22.512	78.539	37,5
9	55	LG Corp	Coreia do Sul	Privada	Equipamentos eletro-eletrônicos	25.400	58.958	46.989	78.871	80.131	186.000	48,6
10	78	Lukoil OAO	Rússia	Privada	Petróleo e gás	23.992	79.019	38.409	68.025	21.628	143.400	34,0
18	25	MTN Group Ltd	África do Sul	Privada	Telecomunicações	14.420	21.170	8.606	13.344	22.930	34.243	66,5
23	100	CNPC	China	Estatal	Petróleo	11.594	325.327	4.732	178.343	29.877	1.585.000	2,7
27	57	Severstal Group Holdings	Rússia	Privada	Metal e derivados	10.975	19.644	9.098	13.054	15.079	90.786	47,4
31	62	Evrast Group SA	Rússia	Privada	Metal e derivados	10.363	23.424	6.822	9.772	24.200	110.000	45,4
37	23	Axiata Group Bhd	Malásia	Estatal	Telecomunicações	8.958	10.847	1.936	3.719	21.250	25.000	73,2
38	45	Genting Bhd	Malásia	Privada	Outros serviços	8.721	12.703	633	2.524	24.544	35.749	54,1
41	75	Sinochem Group	China	Estatal	Petróleo	8.124	25.132	27.492	35.577	225	42.282	36,7
44	73	STX Corporation	Coreia do Sul	Privada	Outros equipamentos	7.481	19.688	4.688	13.315	217	571	37,1

46	82	Sasol Limited China	África do Sul	Privada	Química	6.679	18.977	7.781	21.676	6.041	34.000	29,6
47	98	National Offshore Oil Corp	China	Estatal	Petróleo	6.648	75.913	4.898	30.680	1.739	51.000	9,4
48	93	Sistema JSFC	Rússia	Privada	Telecomunicações	6.421	42.011	2.687	18.750	12.375	90.000	14,5
52	84	Doosan Corp	Coreia do Sul	Privada	Diversos	5.728	26.228	5.991	16.111	7.949	36.400	27,0
55	42	Naspers Ltd	África do Sul	Privada	Outros serviços	5.196	7.813	1.185	3.592	7.698	11.577	55,3
57	80	Mechel OAO	Rússia	Privada	Metal e derivados	5.163	13.183	2.739	5.754	8.629	79.972	32,5
59	38	Steinhoff International Holdings Ltd	África do Sul	Privada	Outros bens de consumo	5.060	7.194	3.492	5.636	15.397	41.493	56,5
61	48	Netcare Ltd	África do Sul	Privada	Outros serviços	5.017	6.175	1.261	2.571	9.130	29.648	53,7
64	96	POSCO	Coreia do Sul	Privada	Metal e derivados	4.845	43.090	5.205	28.875	3.352	29.811	13,5
65	76	Gold Fields Ltd	África do Sul	Privada	Metal e derivados	4.839	8.491	1.443	3.223	2.594	49.715	35,7
66	27	Sappi Ltd	África do Sul	Privada	Madeira e papel	4.788	7.297	4.190	5.369	9.046	16.427	66,2
68	36	Medi-Clinic Corp Ltd	África do Sul	Privada	Outros serviços	4.433	5.216	1.214	2.199	6.837	19.917	58,2
70	61	Sime Darby Bhd	Malásia	Privada	Diversos	4.307	10.061	6.065	8.827	25.432	100.000	45,7
73	65	Lenovo	China	Estatal	Equipamentos							39,9

		Group Ltd			eletro-eletrônicos	3.957	8.956	8.713	16.605	5.130	22.205	
74	64	Rusal	Rússia	Privada	Metal e derivados	3.801	23.886	6.696	8.165	18.161	75.820	40,6
77	99	China Railway Construction Corp. Ltd	China	Estatal	Construção	3.580	41.444	3.265	50.501	20.426	209.103	8,3
79	70	MMC Norilsk Nickel Mobile	Rússia	Privada	Metal e derivados	3.412	22.760	9.538	10.155	3.839	83.921	37,8
82	91	TeleSystems OJSC	Rússia	Privada	Telecomunicações	3.237	15.781	1.811	9.824	6.226	36.136	18,7
84	74	ZTE Corp	China	Estatal	Outros bens de consumo	3.017	10.173	4.372	8.823	21.821	70.345	36,7
93	95	China Minmetals Corp	China	Estatal	Metal e derivados	2.352	18.889	3.994	24.956	12.535	100.656	13,6
96	85	TMK OAO	Rússia	Privada	Metal e derivados	2.248	6.681	1.290	3.461	4.000	46.000	26,5

*Nota: <sup>1</sup> Índice de Transnacionalidade. O ITN é calculado por meio da média simples das participações relativas dos ativos, dos empregados e das vendas no exterior sobre os respectivos totais.  
Fonte: Unctad (2011). Acessado em 25/04/2012. Elaboração: Ipea.*

### **3. Políticas de apoio à internacionalização das empresas**

As políticas de promoção à internacionalização são um conjunto de medidas que visam facilitar e promover a entrada das empresas nacionais em mercados externos. Elas surgem como formas de reduzir as imperfeições, assimetrias e barreiras existentes nos mercados, que restringem as possibilidades de inserção externa das empresas nacionais – principalmente das pequenas e médias empresas. Além disso, os investimentos no exterior tendem a melhorar a competitividade, estimular a capacitação técnica e de recursos humanos destas empresas. As políticas públicas de eliminação de restrições e de incentivos a internacionalização também permitem a penetração destas em determinados mercados e setores de atividade, sendo, portanto, uma estratégia de política industrial e comercial associada muitas vezes à própria sobrevivência de sua presença em elos importantes da cadeia produtiva, expostos à concorrência global.

O conjunto de medidas de políticas públicas é composto por linhas de crédito, taxas de juros subsidiadas, serviços de apoio (consultorias, feiras, fóruns), cursos para melhoria de capacitação pessoal, entre outros. Sob esta perspectiva, as políticas públicas assumem um papel central para as empresas que buscam realizar investimentos no exterior, tendo em vista os elevados riscos envolvidos nessas operações, bem como a necessidade de informações precisas e de montantes de recursos relevantes.<sup>6</sup>

Em linhas gerais apresenta-se abaixo um quadro resumo das principais políticas utilizadas pelos governos da África do Sul, China, Coreia do Sul, Espanha, Malásia e Rússia na tentativa de estimular e/ou direcionar os investimentos diretos das suas empresas no exterior.

	<b>LIBERALIZAÇÃO E MEDIDAS POLÍTICAS DE SAÍDA DE IDE</b>	<b>INSTRUMENTOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO POR MEIO DO IDE</b>
<b>ÁFRICA DO SUL</b>	<p><b>Antes de 1996.</b> Foi permitido às empresas sul-africanas investir apenas em Lesoto, Namíbia e Suíça. A regra era o impedimento de se investir no exterior, exceto se houvesse claro benefício de longo prazo para a economia do país.</p> <p><b>1997.</b> Foram permitidos investimentos de até 50 milhões de rands (US\$ 10 milhões) desde que nos países do SADC e 30 milhões de rands (US\$ 6,16 milhões) em outros países.</p> <p><b>1998.</b> Os limites foram aumentados para 250 milhões de rands (US\$ 42,6 milhões) na SADC e para 50 milhões de rands em outros países, apesar de valores maiores serem permitidos desde que submetidos à aprovação.</p> <p><b>1999.</b> Os limites de investimentos aumentaram para 759 milhões de rands (US\$ 123,4 milhões), quando dirigidos aos países do SADC, e para 500 milhões</p>	<p>A África do Sul tem se valido das políticas industriais e de integração regional como pilares das diretrizes da política de expansão de suas empresas. Segue abaixo algumas ações nessa direção.</p> <p><b>Apoio informacional, treinamento, serviços técnicos e outras orientações</b></p> <p>a) <b>Industrial Development Corporation (IDC)</b> - instituição financeira criada em 1940 de propriedade estatal e cujo objetivo é promover o crescimento econômico e o desenvolvimento da indústria. Atua na elaboração de planos de negócios, treinamento e orientação para investidores.</p> <p>b) <b>Development Bank of Southern Africa (DBSA)</b> – atua na capacitação e treinamento para elaboração de grandes projetos de infraestrutura. O DBSA é de propriedade estatal da África do Sul, mas tem como missão promover o desenvolvimento da África Austral.</p> <p>c) <b>Department of Industry and Trade of South Africa (DIT)</b> - atua como uma agência de promoção de exportação e investimentos em parceria com as agências das províncias do país no apoio a integração regional. Participa de negociações internacionais, na interlocução entre governo e empresários através de mecanismos consultivos; promove missões no exterior.</p> <p><b>Instrumentos de mitigação de riscos</b></p> <p>O DBSA e a IDC têm se comprometido com os riscos dos investimentos. O DBSA subscreve garantias e seu crédito aumenta o valor dos projetos e clientes devido às melhores condições de financiamento. Esse instrumento de garantia de subscrição é fundamental nas estratégias de desenvolvimento dos mercados de capitais da região. A IDC oferece instrumentos de garantias a investimentos realizados no âmbito da NEPAD<sup>7</sup>.</p>



	<p>de rands (US\$ 81,3 milhões) para investimentos em outros países africanos.</p> <p><b>Início de 2004.</b> Os limites de investimentos alcançaram 2 bilhões de rands (US\$ 355 milhões) para a África e 1 bilhão de rands (US\$ 88,7 milhões) para outras regiões.</p> <p>Uma consideração deve ser feita: as empresas teriam que obrigatoriamente utilizar seus recursos em moeda local para financiar gastos acima de 20% do custo total do investimento, se o valor desse investimento superasse o devido limite. O restante podia ser financiado através de empréstimos externos dentro dos termos estabelecidos pelo Banco Central da África do Sul.</p> <p><b>Junho de 2004.</b> A taxa sobre dividendos repatriados para acionistas sul-africanos com mais de 25% de participação acionária foi removida.</p> <p><b>Outubro de 2004.</b> Os limites sobre saída de IDE foram eliminados.</p>	<p><b>Instrumentos de financiamento</b></p> <p><i>Assistência financeira ao Programa de Apoio a Inovação Industrial.</i> Por meio da IDC, o financiamento à inovação inclui também apoio às pequenas e médias empresas pela concessão de recursos não reembolsáveis que cobrem entre 50% e 85% dos custos diretos de desenvolvimento.</p> <p>O <i>Programa de Facilitação de Capital de Risco</i> apoia as empresas que se encontram em desvantagens competitivas e são potencialmente criadoras de emprego.</p> <p>O programa <i>Transformação e Empreendedorismo</i> fomenta, com apoio financeiro, o empreendedorismo dos grupos menos favorecidos da sociedade sul-africana.</p> <p>O <i>Programa Gro-E</i> oferece suporte financeiro para empresas <i>startup</i>, incluindo o financiamento de construções, equipamentos e capital de giro a empresas que desejam expandir, desde que demonstrem capacidade para criar empregos e operarem em setores apoiados pela IDC. Por meio do DBSA o governo sul-africano tem desenvolvido instrumentos de apoio financeiro que estimulem a integração regional. Nessa direção, o Banco atua com linhas de crédito para construção e manutenção da infraestrutura de larga escala regional, com forte participação das empresas sul-africanas; financia estudos de viabilidade econômica e programas de capacitação em elaboração de grandes projetos; oferece instrumentos financeiros em várias moedas.</p> <p><b>Acordos internacionais</b></p> <p>Segundo dados da UNCTAD, o Governo sul-africano assinou 39 acordos bilaterais de investimentos (em inglês, <i>Bilateral Investment Treaties – BIT</i>) entre 1994 e junho de 2011, dos quais 15 foram com países da região. A proteção recíproca ao investimento tem sido a principal motivação por trás desses acordos.</p>
--	---	--

<p><b>CHINA</b></p>	<p>Até o final da década de 1990, o investimento chinês no exterior era restringido pela Safe (State Administration of Foreign Exchange), devido ao controle de capitais e ao objetivo de conservar as reservas cambiais do país.</p> <p><b>1999.</b> Lançado o documento: <i>Suggestions on Encouraging Enterprises to Develop Overseas Business in Processing and Assembling the Supplied Materials</i>. Primeira tentativa de liberalização de projetos, permitindo investimentos em mercadorias e equipamentos, mas não em dinheiro. Remessa de lucros só diretamente para a China.</p> <p><b>2002.</b> No 16º Congresso do Partido Comunista foi lançado o programa <i>Going Global</i> com o objetivo de aumentar os investimentos chineses no exterior. Os investimentos foram liberalizados a partir de 14 localidades chinesas. Para empresas aí localizadas, cessou a obrigatoriedade de remessas de lucros</p>	<p>O governo chinês trata como prioritários os investimentos em projetos que cubram a escassez doméstica de recursos naturais, industriais e de infraestrutura; que estimulem a exportação e a geração de empregos e de tecnologia, de pesquisa e desenvolvimento (P&amp;D) e de fusões e aquisições; e que aumentem a competitividade das empresas chinesas no exterior.</p> <p><b>Apoio informacional, treinamento, serviços técnicos e outras orientações</b></p> <p>Uma forma de atuação do governo chinês para promover a internacionalização é a expansão da rede de informação e orientação aos investidores. Em 2004, foi lançado um guia que tratava de 67 países para as empresas que pretendessem investir no exterior, onde se identificava uma série de setores promissores, com destaque para o setor agrícola, o minerador, o industrial e o de serviços. Ademais, o governo manteve banco de dados sobre as condições de investimento – ambiente de negócios, cultura local, política, etc. – em vários países para a consulta de empresários chineses. Há ainda serviços como avaliação do risco de investimento – incluindo risco político – e seguros.</p> <p>Outra política utilizada foi a de promoção de instituições de pesquisa voltadas para estudos sobre competitividade e política industrial, com vistas a fortalecer as empresas da China no exterior.</p> <p><b>Criação de confort zones</b></p> <p>O governo chinês tem encorajado as empresas a investirem coletivamente em parques industriais em outros países, nos mesmos moldes das zonas de processamento de exportações. Para isto, tem construído espaços – chamados <i>one stop point</i> – no Vietnã, Camboja, Paquistão e Rússia<sup>8</sup>, onde os clientes têm acesso, em um só lugar, a serviços de vários ministérios e outras instituições.</p> <p><b>Incentivos fiscais e tributários</b></p> <p>Desde a segunda metade dos anos 1980, o governo chinês tem provido as empresas</p>
---------------------	---	--

	<p>diretamente para a China.</p> <p><b>2004:</b> Lançado o <i>Decision of the State Council on Reforming the Investment System</i>, indicando a mudança de postura do governo Chinês em relação aos investimentos externos. Nesse mesmo ano é lançada a circular do SAFE: <i>Guidelines for Investments in Overseas Countries Industries nº 1</i></p> <p><b>2005.</b> Unidades descentralizadas do SAFE foram autorizadas a liberar investimentos no exterior até US\$10 milhões. As vantagens até então restritas às 14 localidades foram estendidas ao restante do país.</p> <p><b>2006.</b> Lançada a Circular <i>on Revision of Certain Foreign Policies Relating to Overseas Investment</i>. Dado o aumento expressivo das reservas chinesas, foi permitida a formação de um fundo soberano para adquirir, na maioria das vezes, participações em empresas estrangeiras em setores estratégicos.</p> <p><b>2009:</b> “<i>Guidelines for overseas</i></p>	<p>chinesas com isenções de imposto de renda por cinco anos sucessivos, depois de elas terem iniciado suas operações no mercado externo. Após este prazo, passam a atuar nos países receptores com tratados de bitributação, mas ainda usufruindo de incentivos fiscais que podem ser concedidos tanto pelo governo central como pelos governos provinciais.</p> <p>As empresas chinesas que exportam equipamentos ou processam produtos primários e outros materiais para empresas do país no exterior têm sido classificadas como aptas a receber ressarcimento do imposto pago sobre valor agregado. Se existirem restrições de licenças ou de cotas de exportações para suprir seus projetos de investimento no exterior, estas exportações são consideradas preferenciais, frente a outras demandas. Além disso, às importações de empresas chinesas operando no exterior, são dadas preferências, tais como isenções de tarifas.</p> <p><b>Instrumentos de financiamento</b></p> <p>Os incentivos financeiros são os instrumentos mais poderosos utilizados pelo governo para a promoção do IDE chinês. As empresas que se encontram na lista de prioridades podem se beneficiar de linhas de financiamento com taxas de juros abaixo das praticadas no mercado, contribuição direta no capital e subsídios associados aos programas oficiais de ajuda financeira para a realização destes projetos. Dois bancos públicos destacaram-se no financiamento subsidiado: o China Development Bank (CDB) e o China Export and Import Bank (Exim Bank). Entre estes dois bancos, o Exim Bank tem tido papel ainda mais importante. Há desde 2004 um acordo para que o Exim Bank, nos projetos de IDE, ofereça taxas de juros com desconto de no mínimo 2% em relação às taxas correntes, além de outras facilidades. A diferença entre a taxa de mercado e a taxa subsidiada seria coberta pelo Ministério das Finanças da China.</p> <p><b>Acordos internacionais</b></p> <p>Estes tratados, que geralmente possuem alguma cláusula relacionada à promoção de</p>
--	---	--

	<p><i>investment by chinese companies</i>”: apresenta uma lista de 20 países prioritários para o governo chinês para receberem investimentos diretos do da China.</p>	<p>investimentos e à proteção jurídica de investimentos e investidores estrangeiros, têm sido utilizados crescentemente pela China, que, segundo a Unctad, já assinou 129 tratados bilaterais de investimentos com outros países.</p>
<p><b>CORÉIA DO SUL</b></p>	<p><b>Entre 1975 e 1980.</b> Estabelecimento de diretrizes para a aprovação e monitoramento da saída de IDE. Condições de aprovação dos projetos: importar matéria-prima que não pudesse ser suprida domesticamente; aliviar gargalos nas exportações; assegurar uma área de pesca; ou reposicionar uma indústria no exterior, a fim de permiti-la recuperar sua competitividade internacional perdida.</p> <p><b>Até meados da década de 1970.</b> Permissão restrita à saída de IDE devido aos déficits crônicos em conta corrente do país.</p> <p><b>Década de 1980.</b> Simplificação dos procedimentos para investir no exterior e fim dos requerimentos de autorização prévia e menores restrições sobre as</p>	<p><b>Apoio informacional, assistência técnica e outros serviços</b></p> <p>Criação de centros de coleta de informações em países de destino do IDE coreano. Respaldos na área de administração e informação concedidas por meio do centro de assistência para as empresas sul-coreanas no exterior, da rede de informação sobre IDE e do sistema de informação para as empresas sul-coreanas no exterior apoiado por diversos órgãos estatais.</p> <p><b>Criação de Comfort zone</b></p> <p>Montagem de parque industrial coreano no México, visando acessar o mercado americano.</p> <p><b>Instrumentos fiscais e tributários</b></p> <p>Deduções de impostos pagos no exterior para evitar a bitributação e acordos bilaterais nesse sentido.</p> <p><b>Instrumentos de minimização de riscos</b></p> <p>Serviços de provimento de seguros. O Korea Export Insurance Corporation (KEIC) oferece proteção do investidor contra perdas decorrentes de descontinuidade do projeto de investimento originadas de problemas políticos e ruptura de contrato por parte do país receptor do investimento.</p> <p><b>Financiamento</b></p> <p>Apoio financeiro com provisão de empréstimos que cobrem até 80% do total investido no exterior (90% para pequenas e médias empresas); criação do Natural</p>

	<p>qualificações do investidor. Em 1986 com o superávit em conta corrente e menores restrições de balanço de pagamento facilitaram a saída de IDE (adoção de controles regulatórios menos restritivos). A perda de competitividade das indústrias intensivas em trabalho levou a necessidade de deslocar a produção.</p> <p><b>Década de 1990.</b> Continuidade do processo de liberalização dos fluxos de saída de IED com permissão para todos os setores e menor grau de exigências prévias para a realização do IDE. Aumento das reservas internacionais e valorização da moeda: promoção governamental mais ativa da saída de IDE.</p> <p><b>2006-2007.</b> Não se verifica, ainda, uma completa liberalização dos fluxos de saída de IED da Coreia do Sul.</p>	<p>Resource Development Credit Office (2007), para o financiamento de projetos que assegurem o acesso a recursos naturais.</p> <p>Com o objetivo de favorecer os investimentos em recursos naturais, o Korea Eximbank aumentou fortemente, desde 2000, sua participação no financiamento dos empreendimentos sul-coreanos no exterior. Dessa forma, em 2000, a porcentagem de empréstimos desembolsados sobre o fluxo de IDE para o exterior foi de apenas 1%, crescendo para 21% em 2005 e 34% em 2010. Deste percentual 40% foram destinados ao setor de recursos naturais.</p> <p><b>Acordos Internacionais</b></p> <p>A realização de acordos bilaterais de investimentos com o objetivo de facilitar os fluxos de entrada e saída de IDE e de proteger os investimentos de empresas coreanas no exterior tem sido intenso. Segundo dados da UNCTAD, até junho de 2011, o país firmou estes acordos com 90 países. O objetivo é evitar a dupla taxação e a minimizar os riscos inerentes a investimentos no exterior.</p>
<p><b>ESPAÑA</b></p>	<p><b>Mudanças institucionais:</b> liberalização econômica e financeira ocorrida ao longo da segunda metade dos anos 1980 e da</p>	<p>O diagnóstico da Espanha desde os anos 1980 era de que esta se encontrava em posição desfavorável na divisão internacional do trabalho. Tratava-se de uma economia nem tecnológica nem comercialmente avançada. Ao mesmo tempo, perdia gradualmente vantagem relativa em termos de salários e de custos. Além</p>

	<p>década de 1990, com a entrada na União Européia, formação do Mercado Comum Europeu e com a adoção do euro como moeda em 1999.</p> <p>Políticas públicas favoráveis às estratégias empresariais de internacionalização: abertura de linhas de financiamento, capacitação de recursos humanos e assinatura de acordos internacionais de bitributação e de investimento.</p>	<p>disso, a democratização e a integração com a Comunidade Europeia não deixavam dúvidas de que o momento era de abertura para o exterior.</p> <p>O discurso de ação do Estado se baseava no duplo objetivo de exportar e de se internacionalizar, tendo como bases: i) a ação das empresas tinha de buscar ganhos de competitividade; e ii) a ação do Estado visava uma política que favorecesse as condições de concorrência, criação de um ambiente de negócios favorável e de fomento à internacionalização.</p> <p><b>Apoio informacional, treinamento, serviços técnicos e outras orientações</b></p> <p>O governo espanhol colabora, em especial por meio do Instituto Español de Comercio Exterior (Icex), com publicações periódicas, fóruns, seminários, feiras e com o portal da rede de oficinas econômicas e comerciais da Espanha no exterior. O intuito é reduzir ao máximo a assimetria de informações para as empresas espanholas e proporcionar a expansão do processo de internacionalização.</p> <p>O Icex é um organismo Estatal que presta serviços às empresas espanholas com a finalidade de impulsionar e facilitar sua proteção internacional. Sua atuação ocorre nas áreas de: planejamento e execução de programas de promoção comercial nos mercados externos; elaboração e difusão de informações sobre a oferta de produtos espanhóis e sobre os mercados internacionais; promoção da capacitação técnica dos funcionários da empresa e da formação em comércio exterior; e incentivo de projetos de investimento, de implantação industrial e de cooperação empresarial no exterior.</p> <p><b>Incentivos fiscais e tributários</b></p> <p>Foi estabelecido um programa de dedução fiscal para as empresas, a lei de imposto sobre as sociedades, que dá o direito às empresas de praticar deduções de 25% da cota integral dos gastos efetivamente realizados na criação de sucursais ou no estabelecimento permanente no exterior, na participação ou aquisição de sociedades estrangeiras, na constituição de filiais diretamente relacionadas à exportação de</p>
--	--	---

	<p>bens e serviços ou com publicidade no exterior.</p> <p><b>Instrumentos de mitigação de riscos</b></p> <p>O governo disponibiliza duas políticas de seguro para o processo de internacionalização. A primeira, por meio da Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce) cobre quatro tipos de riscos políticos que podem afetar os investimentos diretos no exterior – relacionados ao direito de propriedade, falta de transparência (bloqueio de remessas), ruptura de compromissos estabelecidos devido a guerras ou revoluções no país receptor de investimentos. A segunda, denominada de Multilateral Investment Guarantee Agency (Miga), agência ligada ao Banco Mundial, oferece garantias aos investimentos e empréstimos em termos de risco político e ajudas a países em desenvolvimento para atrair investimentos privados.</p> <p><b>Instrumentos de financiamento</b></p> <p>O governo disponibiliza diversos instrumentos financeiros de fomento à inserção externa espanhola via exportações e IDE. Tais recursos provêm primordialmente do Instituto de Crédito Oficial (ICO), da Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides) e, em menor grau, do Ices. Estes instrumentos são aplicados de acordo com a fase da internacionalização das empresas. Na fase prévia à internacionalização, o governo cobre partes dos gastos com o estudo da viabilidade do projeto e dos custos de estabelecimento, ampliação e diversificação das corporações espanholas no exterior. Já na fase de materialização do IDE espanhol, as empresas contam com fundos de inversão em capitais de riscos; programas de financiamento de grandes inversões no exterior, linhas de internacionalização para as pequenas e médias empresas;<sup>9</sup> linhas financeiras do Cofides; projetos do setor privado e o Plano de Implementación no Exterior (PIE), do Ices.</p> <p><b>Acordos Internacionais</b></p> <p>O governo dispõe de três instrumentos institucionais principais que facilitam o processo burocrático da realização do investimento e de tributação. São eles: i)</p>
--	--

		<p>tratados para evitar a dupla tributação – A Espanha possui 45 acordos deste tipo. ii) Programa de conversão da dívida em inversões privadas: acordos bilaterais em que a Espanha em que uma dívida privada com o Estado espanhol, se torna um fundo para que empresas espanholas realizem investimentos no país devedor. iii) Acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos (Apris): participam destes acordos 55 países.</p>
<p><b>MALÁSIA</b></p>	<p><b>Em 1981.</b> Projeto de modernização instituído com o objetivo de fomentar a industrialização pesada para a exportação, acelerando o processo de crescimento da Malásia. Neste primeiro momento, o potencial de expansão regional e internacional das empresas foi apresentado como característica desejável, mas nenhuma política mais efetiva foi implementada para garantir a transformação desta possibilidade em realidade.</p> <p><b>Final dos anos 1980.</b> a elaboração de novo plano de desenvolvimento pelo governo malaio, o Industrial Masterplan (IMP), diagnosticou os principais empecilhos para as empresas malaias e ofereceu metas para a criação, o crescimento e a expansão destas corporações. As políticas mais efetivas de auxílio à formação de grandes grupos nacionais criavam as condições para despertar o interesse da comunidade de</p>	<p>As políticas e as medidas específicas de apoio à internacionalização de empresas malaias, embora tivessem sido executadas segundo as transformações observadas na economia asiática e de acordo com os objetivos da política econômica dos anos 1990 e 2000, surgiram de adaptações dos programas de promoção do desenvolvimento industrial, tecnológico, de exportação e de atração de IDE, implementados pelo país em períodos anteriores (JOMO, 1990).</p> <p>A Política de Visão Nacional, de 2001, teve importante papel ao pensar medidas concretas para ampliar a realização de IDE malaio. Foi este plano, apoiado num cenário externo favorável, que ancorou o surto de internacionalização das empresas da Malásia depois de 2003. Desde então, a Malásia tem adotado políticas ativas de suporte à internacionalização de suas empresas.</p> <p><b>Apoio informacional, treinamento, serviços técnicos e outras orientações</b></p> <p>A Malaysian Industrial Development Authority (Mida) tem exercido papel fundamental de coordenação e planejamento a fim de promover a internacionalização da indústria malaia, assim como o Ministry International Trade and Industry – Miti, que tem atuado no apoio financeiro e tecnológico das empresas nacionais. A atuação da Malaysia External Trade Development Corporation (Matrade), agência específica para a promoção do comércio externo, também tem facilitado a saída de investimentos ao mapear informações e dados sobre oportunidades de investimento fora do país.</p> <p><b>Incentivos fiscais e tributários</b></p> <p>No que se refere aos incentivos fiscais, a partir de 1991, o governo malaio iniciou a</p>



	<p>negócios malaia pela internacionalização empresarial.</p> <p><b>Entre 1991 e 1997.</b> Nesse período a internacionalização iniciou-se lentamente, aproveitando-se dos espaços abertos pela integração produtiva da Ásia e da atuação de empresas estatais capazes de competir no mercado externo. As medidas de internacionalização eram tímidas e concentradas em subsídios fiscais e algumas linhas especiais de crédito.</p> <p><b>De 1998 a 2003.</b> Com a crise asiática de 1997, esse período foi caracterizado pelo desincentivo à saída do IDE, em função tanto de cenário externo desfavorável como pela necessidade de evitar o crescimento dos déficits de balanço de pagamentos malaio.</p> <p><b>Após 2003.</b> Desde então, o governo malaio tem procurado dinamizar o processo de internacionalização das corporações, auxiliando na saída das empresas de menor porte e capital privado, uma vez que algumas das estatais já tinham adquirido status de <i>global players</i>.</p>	<p>prática de dedução tarifária para as atividades que apresentassem despesas pré-operacionais. Depois daquele período, foi permitida também a redução de impostos sobre todos os rendimentos auferidos no exterior e remetidos ao país. Além disso, desde 1995, os rendimentos das empresas convertidos em investimento externo direto estiveram livres de taxaço e imposto de renda (YEAN, 2007).</p> <p>Em 2003, esses incentivos foram complementados por um apoio adicional: dedução de impostos, por cinco anos, para as empresas malaio que adquirirem empresas no exterior. Foi instituído também o fundo de desenvolvimento empresarial para viabilizar a colaboração e a parceria entre empresas da Malásia e de Cingapura para prospectar oportunidades em mercados não tradicionais.</p> <p>Vale destacar que, a partir do orçamento de 2007, o governo do país introduziu rubrica específica para subsidiar as empresas da Malásia que desejam se internacionalizar.</p> <p><b>Instrumentos de financiamento</b></p> <p>Desde 1995, o Exim Bank tem ampliado suas linhas de financiamento de médio e longo prazo para os exportadores e os investidores da Malásia. O banco também tem apoiado ativamente a internacionalização das empresas do país, especialmente aquelas mais intensivas em tecnologia. Os projetos de investimento privilegiados são aqueles com prazo de maturação superior a cinco anos e que demandam empréstimos entre US\$ 5 milhões e US\$ 10 milhões (BNM, 2006).</p> <p>A partir de 2005, as facilidades oferecidas pelo banco incluíram seguros contra riscos comerciais e não comerciais para os investimentos estrangeiros. Nesse ano, o governo reforçou a capacidade do Exim Bank mediante a criação de fundo para fomentar iniciativas no exterior. Em 2008, 25% do financiamento oferecido pela instituição estavam comprometidos com projetos no exterior.</p> <p>O Miti tem atuado também no financiamento de pequenas e médias empresas que buscam a internacionalização. Em 1995, o governo adotou uma série de programas para a assistência destes empresários, fazendo com que, em 2001, já tivessem sido</p>
--	--	---

		<p>aprovados 4.723 pequenos incentivos no valor de RM 91,4 milhões e 448 empréstimos, totalizando RM 206,9 milhões para auxiliar a modernização dos equipamentos e a gestão de sistemas de informação e tecnologia. Estas empresas se tornaram pequenas fornecedoras contratadas pelas grandes corporações e, desde então, o governo tem incentivado sua internacionalização, por meio da intermediação de acordos internacionais entre as pequenas e médias e as grandes transnacionais (FELKER; JOMO, 2007).</p> <p>Além disso, o fundo soberano de riqueza malaio, Khazanah Nasional, também tem participado do financiamento da internacionalização das empresas do país.</p> <p><b>Acordos internacionais</b></p> <p>Desde 2004, o governo da Malásia começou a realizar missões comerciais e de investimento. O resultado de algumas destas missões, sobretudo nos países da Asean e das Europas Central e Oriental, foi a assinatura de acordos de garantia de investimentos.</p> <p>O país firmou tratados bilaterais de investimentos com 70 países, segundo dados da Unctad. Além destes, acordos firmados com Estados Unidos (2004), Japão (2005) e China (2010), ratificados com Coreia do Sul, Índia e Paquistão têm contribuído para facilitar os fluxos de IDE malaio.</p>
<p><b>RÚSSIA</b></p>	<p>Se estiver correto o diagnóstico que é o Estado que tem guiado o processo de internacionalização das empresas russas (ver quadro ao lado), este processo poderia ser delimitado em três fases distintas:</p> <p><b>Entre 1991 e 1999.</b> A primeira, ocorrida no governo de Boris Yeltsin teria ficado marcada pela criação dos conglomerados empresariais e pela consolidação dos</p>	<p>A Rússia é um caso muito diferente dos demais países analisados, pois não possui um conjunto de políticas que possam ser enquadradas na metodologia aqui adotada. Para um melhor entendimento dessa especificidade ponto resumem-se abaixo as principais ações de intervenção pública de apoio ao IDE russo.</p> <p>Um mês antes de sua eleição, em 2008, o então candidato à presidente Dmitry Medvedev intimou os empresários russos a embarcar numa odisseia de compras de empresas no exterior. Conforme noticiado pelo jornal Financial Times (Copy, 2008), Medvedev afirmou que “esta é uma missão muito importante. A maior parte das grandes potências está engajada nela. Muitas delas são bastante ativas, como a</p>

	<p>monopólios privados, sob a mediação do Estado.</p> <p><b>De 2000 a 2008.</b> A segunda, já no governo de Vladimir Putin, distinguir-se-ia da anterior pelo aumento do poder do Estado sobre as empresas, via reestatização – como no caso da Gazprom – ou por meio da influência política, principalmente entre as firmas ligadas à exploração de recursos naturais.</p> <p><b>Atualmente.</b> A terceira, que seria um aprofundamento da segunda, teria como característica principal a busca, pelo Estado, da submissão das estratégias de internacionalização das empresas, principalmente as estatais, à renovada política externa do país.</p>	<p>China. E nós deveríamos ser também”.</p> <p>Ao contrário da China – um exemplo a ser seguido, de acordo com Medvedev –, que, desde o início do século, possui uma estratégia clara de apoio à internacionalização, a Rússia nunca estabeleceu uma política específica para promover o investimento de suas empresas no exterior<sup>10</sup>. O IDE foi percebido pelas autoridades como saída indesejada de capitais e, por isso, as políticas sempre foram desenhadas de forma a desestimulá-lo.</p> <p>A ausência de políticas específicas de promoção de investimento direto no exterior não significa que o Estado não tenha influência sobre a internacionalização das firmas russas. O papel desempenhado pelo Kremlin neste processo é, na realidade, um tema bastante controverso. Enquanto alguns, como a Economist Intelligence Unit (2006)<sup>11</sup>, a Deloitte (2008)<sup>12</sup> e o Deutsche Bank (2008)<sup>13</sup>, entendem que a expansão das empresas russas tem sido guiada, acima de tudo, por motivações comerciais, outros enxergam componentes geopolíticos neste movimento, principalmente no caso das empresas estatais. Segundo Vahtra (2007), o governo Putin empreendeu, a partir de 2005, um esforço de criação de um grupo de “campeãs nacionais”, empresas grandes e politicamente obedientes. Nessa direção a influência do Estado é perceptível mesmo em empresas completamente privadas, embora seja maior sobre as estatais que, no entendimento de Kalotay e Sulstarova (2008)<sup>14</sup>, têm seus planos de internacionalização traçados em conformidade com a política externa russa.</p> <p>Outro movimento mais recente do governo que acabou tendo reflexo sobre o processo de internacionalização das empresas foi o de recrudescimento do envolvimento estatal no setor energético do país. Além da reestatização de algumas grandes empresas (Gazprom, da Sibneft e da Yuganskneftgas), o governo russo promoveu renegociações com quase todos os grandes projetos de energia controlados por estrangeiros. Estes entraram no país em condições bastante favoráveis nos primeiros anos após o colapso da URSS, e foram induzidas – mediante acusações de não cumprimento de leis ou contratos – a reduzir sua</p>
--	--	---

		<p>participação em diversos projetos importantes em favor das companhias estatais russas.</p> <p>Frente a esses direcionamentos, os países da antiga área de influência soviética temem que a Rússia use suas empresas de energia como veículo de sua política externa, visando mantê-los em sua esfera de influência (Deloitte, 2008).</p>
--	--	---

#### **4. Considerações finais**

Como discutido anteriormente, o objetivo do trabalho foi apresentar características principais do processo de internacionalização de empresas, dando destaque ao papel desempenhado pelas políticas públicas nesse processo nos seguintes países: África do Sul, China, Coreia do Sul, Espanha, Malásia e Rússia.

Para tanto, pode-se destacar que as transformações ocorridas nos fluxos mundiais de investimento direto estrangeiro \_ em que teve papel importante o IDE realizado pelas empresas dos países aqui selecionados \_ têm lançado na arena internacional novos atores econômicos que procuram conquistar mercados, tecnologias e recursos naturais. Neste sentido, as empresas buscam empreender novas atividades produtivas no exterior, seja em novos projetos, seja pela compra de empresas. Essas atividades são oriundas de países com diferentes perfis e, portanto, com diferentes necessidades.

Alguns desses países têm um setor industrial consolidado, mas com forte carência de recursos naturais, outros têm abundância desses recursos e se valem de fundos oriundos dessa fonte para aprimorar o desenvolvimento industrial e tecnológico doméstico, enquanto outros têm um setor de serviços bem desenvolvido e buscam novos mercados para compensar a dimensão de seu mercado interno, que não é grande o suficiente para absorver os investimentos crescentes de suas empresas.

Portanto, pode-se apontar, mesmo em caráter exploratório, que as políticas públicas adotadas nestes países tiveram papel relevante no processo de internacionalização dos investimentos diretos externos. Entretanto, é importante ressaltar que cada país encontrou sua combinação de políticas públicas que estivesse mais aderente ao perfil de suas empresas e de suas necessidades estratégicas.

No caso do Brasil, observa-se uma crescente expansão de empresas para o exterior, a qual pode ser importante para o desenvolvimento da empresa de capital nacional, uma vez que aprofunda a competitividade destas empresas. Por este motivo, a análise de experiências internacionais destacadas no comunicado oferece uma ampla gama de opções e ideias, as quais podem ser avaliadas pelos gestores públicos de forma complementar às políticas públicas em execução a fim de favorecer a expansão de empresas brasileiras no mercado internacional.

## Notas

<sup>1</sup>Colaboraram para a elaboração deste Comunicado, a Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte), por meio de estudos realizados pelos técnicos Elton Jony Jesus Ribeiro, André Gustavo de Miranda Pinelli Alves, e por Lídia Ruppert, Luis Afonso Fernandes Lima (Sobeet), Rodrigo Pimental Ferreira Leão, William Villa Nozaki, Leonardo Silveira de Souza (Bolsistas PNPd) e a diretora Luciana Acioly. Pela Assessoria Técnica da Presidência do Ipea (Astec), colaboraram: Murilo Pires, André Calixtre e André Viana. A finalização deste documento contou com a assistência e colaboração da Assessoria de Imprensa e Comunicação do Ipea (Ascom).

<sup>2</sup>Dados obtidos do site da UNCTAD: <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>.

<sup>3</sup>Entenda-se economia de transição como sendo as antigas economias do bloco socialista do Leste Europeu.

<sup>4</sup>World investment report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development. Geneva: ONU, 2006.

<sup>5</sup>Os países que compõem a Asean (Associação de Nações do Sudeste Asiático) são: Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Filipinas, Singapura, Tailândia e Vietnã.

<sup>6</sup>É conveniente, neste ponto, assinalar a dupla vertente da delimitação das políticas públicas de fomento exterior. De um lado, as políticas públicas podem minimizar as chamadas “falhas de mercado” que afetam, em especial, as pequenas e médias empresas. Tais falhas são geralmente identificadas na literatura como barreiras à entrada nos mercados externos (assimetrias de informação e escassez de recursos financeiros, por exemplo) e podem se traduzir em fatores estruturais do atraso da expansão internacional das empresas. Nesta concepção, o Estado deve atuar de forma a corrigir as falhas existentes. De outro, as políticas públicas são necessárias na abordagem conhecida como “teoria da política comercial estratégica”. A inserção das empresas no exterior é vista, em especial pelos países desenvolvidos, como uma estratégia comercial. Por isso, deve contar com o apoio estatal para a facilitação e redução de custos de financiamento voltado para esta atividade. A forma mais tradicional de fornecer tal apoio é por meio de subsídios à execução de projetos direcionados para os países em desenvolvimento.

<sup>7</sup>A NEPAD (The New Partnership for Africa’s Development) é um programa de desenvolvimento econômico adotado na 37ª sessão da Assembleia de Chefes de Estado e de Governo da Organização da União Africana (OUA), em julho de 2001. O documento surgiu de um mandato conferido aos cinco chefes de Estado (Argélia, Egito, Nigéria, Senegal e África do Sul) pela OUA para desenvolver um quadro integrado de desenvolvimento socioeconômico para a África. Os principais objetivos da NEPAD são: erradicar a pobreza; promover um caminho de crescimento e desenvolvimento sustentável para os países africanos; acabar com a marginalização da África no processo de globalização; promover a sua integração plena e benéfica para a economia global; e acelerar o empoderamento das mulheres.

<sup>8</sup>Sobre esse ponto, ver YANG, M.; TENG, S. China overseas direct investment. Singapore: East Asian Institute/National University of Singapore, 2007. (EAI Background Brief, n. 340).

<sup>9</sup>A União Europeia estabelece que as pequenas e médias empresas são as que possuem menos de 250 empregados, balanço inferior a € 27 milhões, faturamento anual inferior a € 40 milhões e não podem ter empresas ou grupos participando em mais de 25% de seus capitais.


<sup>10</sup>Ver SAUVANT, K. New sources of FDI: the BRICs. Journal of world investment & trade, v. 6, n. 5, p. 639-709, 2005; KALOTAY, K.; SULSTAROVA, A. Modelling Russian outward FDI. In: COPENHAGEN CONFERENCE ON: “EMERGING MULTINATIONALS”: OUTWARD INVESTMENT FROM EMERGING AND DEVELOPING ECONOMIES, 2., 2008, Copenhagen. (Paper); FILIPPOV, S. Russia’s emerging multinationals: trends and issues. Maastricht: UNU-MERIT, 2009. (UNU-MERIT Working Paper, n. 21); PANIBRATOV, A.; KALOTAY, K. Russian outward FDI and its policy context. 2009.

<sup>11</sup>ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. The russians are coming: understanding emerging multinationals. London: EIU, 2006.

<sup>12</sup>DELOITTE. Russian multinationals: new players in the global economy. Moscow: Deloitte, 2008.

<sup>13</sup>DEUTSCHE BANK. Russia’s outward investment. Frankfurt: Deutsche Bank Research, 2008.

<sup>14</sup>KALOTAY, K.; SULSTAROVA, A. Modelling Russian outward FDI. In: COPENHAGEN CONFERENCE ON: “EMERGING MULTINATIONALS”: OUTWARD INVESTMENT FROM EMERGING AND DEVELOPING ECONOMIES, 2., 2008, Copenhagen. (Paper).



Ipea – Instituto de Pesquisa  
Econômica Aplicada

Secretaria de Assuntos Estratégicos da  
Presidência da República