

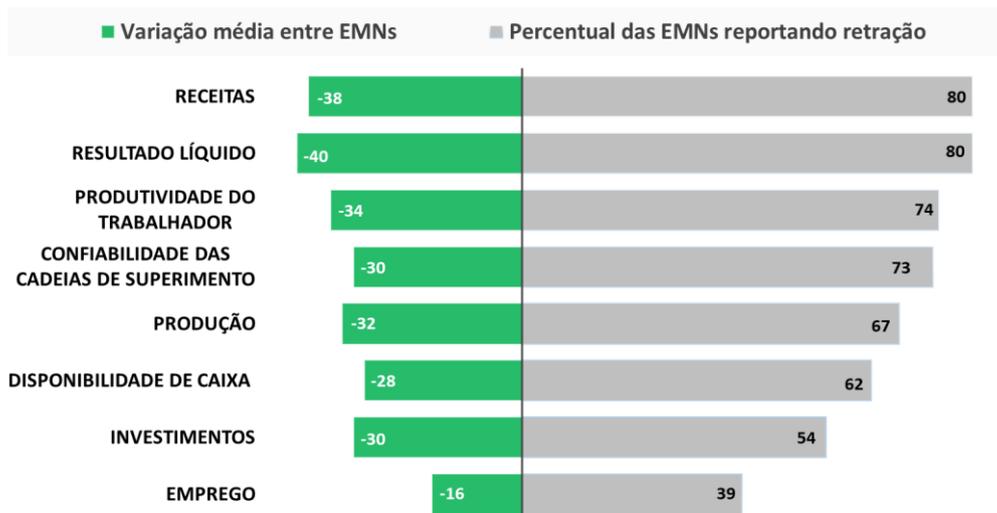
Internacionalização sem capital em foco.

Os impactos da pandemia nos fluxos de IDE são profundos e deverão ser duradouros. Sua superação demandará tirar proveito de formas alternativas de internacionalização. A internacionalização sem capital é uma delas.

Os fluxos globais de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) já apresentavam dinamismo decrescente nos últimos anos, mesmo antes do início da pandemia do Covid-19. Estes foram no ano passado 25% inferiores aos de 2015. Sua representatividade em relação ao PIB mundial decaiu para apenas 1,76% em 2019, desde 2,73% em 2015. Diversos fatores favoreceram essa diminuição, com destaque para o acirramento do nacionalismo e do protecionismo comercial em diversas economias.

A pandemia do COVID-19 em 2020 ajudou a acentuar ainda mais essa retração. A pandemia impactou severamente as empresas multinacionais (EMNs). As cadeias globais de valor (CGVs), das quais a maioria delas dependem, foram afetadas. A pandemia representou uma fonte sem precedentes de risco para os investidores. Diferentes choques de demanda e oferta puseram em xeque a viabilidade de muitos negócios. Do lado da demanda, as receitas foram reduzidas em quatro de cada cinco EMNs. Do lado da oferta, três em cada quatro EMNs relatam declínio na confiabilidade da cadeia de suprimentos, conforme figura a seguir.

QUAL O IMPACTO DA COVID-19 NA SUA EMPRESA NOS ÚLTIMOS 3 MESES (%)



FONTE: BANCO MUNDIAL

Os impactos da pandemia nos fluxos de IDE devem ser duradouros. Sua superação demandará tirar proveito de formas alternativas de internacionalização. De fato, a internacionalização de empresas não se limita a fluxos de IDE. Além destes, a internacionalização das empresas também pode ocorrer por meio da internacionalização sem capital (ISC), em especial em economias emergentes. A ISC pode ocorrer de diferentes formas e acordos entre EMNs e empresas locais de outros países. Seus diferentes formatos contemplam a manufatura por contratos, a terceirização de serviços, franquias, licenciamentos e contratos de gerenciamento, entre outros formatos de relação contratual.

Em outras palavras, a ISC abrange a transferência de propriedade intelectual de uma EMN para uma empresa local sob a proteção de um contrato. O licenciamento envolve uma EMN que concede a uma empresa local acesso a sua propriedade intelectual mediante condições contratuais vinculadas, além de treinamento e transferência de habilidades. A franquia internacional transfere um modelo de negócios, e normalmente são oferecidos treinamento e suporte extensivos aos parceiros locais como forma de configurar adequadamente a nova franquia, com amplas implicações na disseminação da tecnologia.

Há características da ISC que fazem dela uma forma adequada de internacionalização nas atuais condições adversas de diversas EMNs. A ISC permite que tais empresas coordenem suas atividades no exterior mesmo sem participação acionária nas empresas locais. Permite que EMNs influenciem a gestão de empresas fora do país de origem de sua matriz. Possibilita também a expansão do mercado sem a realização de investimentos em suas filiais. Enfim, são possibilidades convenientes nas atuais circunstâncias das EMNs.

Para as empresas locais, a ISC permite a realização de parcerias em modelos de negócio maduros e consagrados. Possibilita a absorção de conhecimento e a aquisição de tecnologias e de habilidades gerenciais. Também é uma opção para empresas com elevada ociosidade de suas capacidades produtivas, própria de economias em estágio recessivo. O investimento doméstico e o acesso ao financiamento são por vezes facilitados, seja por meio de condições favorecidas por EMNs que prestam apoio a seus parceiros locais, seja por conta de garantias implícitas na parceria.

Do ponto de vista da economia hospedeira da empresa local também há potenciais benefícios. Assim como no caso dos fluxos de IDE, a ISC possibilita a inserção de empresas locais em CGVs, estimula a criação de valor agregado, fomenta a produtividade, favorece a geração de empregos, induz à maior competitividade e fortalece ganhos de capacidade produtiva de longo prazo. A ISC pode ser uma alternativa para economias que visam crescer por meio das exportações e constituir um ponto inicial de acesso às CGVs, geridas por EMNs, antes de desenvolver suas próprias capacidades de exportação.

Mas esses benefícios não significam que a ISC está isenta de riscos. Pelo contrário. O risco para empresas locais e para suas economias hospedeiras aumenta quando as parcerias ocorrem em atividades de baixo valor agregado, nas quais os custos representam a principal senão a única vantagem comparativa. Empresas locais podem se tornar vulneráveis a decisões de EMNs de transferência da parceria existente para outros parceiros, em detrimento das suas decisões de investimento anteriores.



O risco para EMNs, por outro lado, consiste, entre outros, na falta de comprometimento de empresas locais na manutenção da qualidade do produto ou serviço prestado. Empresas multinacionais podem ter suas imagens prejudicadas por parceiros locais que não cumpram padrões de qualidade pré-definidos. Esse risco é especialmente elevado em casos de parcerias em atividades de alto valor agregado.

Frente a essas vulnerabilidades, um fator-chave para o sucesso da ISC reside em relações contratuais de longo prazo capazes de possibilitar a efetiva transferência de conhecimento e de habilidades gerenciais aos parceiros locais. Ao mesmo tempo, as relações contratuais devem contemplar garantias por parte da empresa local de condições para absorção e desenvolvimento das habilidades necessárias para o desenvolvimento do negócio. Por fim, os países hospedeiros das empresas locais precisam dar garantias de manutenção de um bom clima de negócios, regras estáveis, tratamento justo e transparente para o desenvolvimento da parceria. A cooperação será crucial. Todos têm a ganhar.

Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica

Diretor presidente: Luís Afonso Fernandes Lima

Diretor vice-presidente: Reynaldo Passanezi

Diretor - tesoureiro: Frederico Araujo Turolla

Diretores:

Ana Lucia Castagnari Marra

Ernesto Lozardo

José Augusto Guilhon Albuquerque

José Roberto de Araújo Cunha Júnior

Nicola Basile Tingas

Marcelo Petersen Cypriano

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente: Rubens Antonio Barbosa

Conselheiros: Antônio Correa de Lacerda, Armando Castelar Pinheiro, Arno Meyer, Carlos Kawal, Christian Lohbauer, Gustavo Franco, Henrique de Campos Meirelles, John Edwin Mein, Marcelo Resende Allain, Maria Helena Zockun, Octavio de Barros, Otaviano Canuto, Renato Baumann, Ricardo Bielschowsky, Rubens Ricupero, Sandra Polonia Rios, Vera Thorstensen, Virene Roxo Matesco.

