

INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS: UMA PROPOSTA PARA PEQUENAS E MÉDIAS

CASSANO, F. A. ⁽¹⁾; AGUIAR, J. F. de ⁽²⁾

Centro Universitário Lusíada (UNILUS)

Rua Armando Salles de Oliveira, 150 – 11050-071 – Santos – SP – Brasil

Fone (13) 3235-1311; Fax (13) 3221-4488

famcassano@uol.com.br ⁽¹⁾

Resumo

Este artigo trata de uma proposta para a internacionalização de pequenas e médias empresas brasileiras, diante de cenário no qual despontam a falta de competitividade e a falta de investimentos. É parte integrante do ensaio a retomada do instrumento jurídico da Zona de Processamento de Exportação – ZPE, em modelagem que inclui os investidores externos responsáveis pela aplicação de recursos nos últimos anos. Assim, o ensaio tem como objetivo geral estudar os mecanismos de políticas públicas direcionadas para a ampliação da competitividade de empresas brasileiras – em especial as pequenas e médias – e a seguinte questão-problema: a competitividade das pequenas e médias empresas exportadoras brasileiras poderia ser ampliada através da internacionalização? O sucesso de grande parte das maiores empresas brasileiras está ligado aos mercados financeiros internacionais, aos investimentos externos e aos modernos padrões de Governança Corporativa. Assim, a implantação da ZPE em novo modelo, atende aos interesses dos investidores internacionais e surge como uma alternativa, sobretudo porque atende aos princípios de promoção de desenvolvimento econômico e social de organizações internacionais, por distribuir a renda, assegurar um retorno adequado aos investidores externos e contribuir para uma expansão mais balanceada das exportações nacionais a longo prazo.

Palavras-chave: Internacionalização de Empresas. Zona de Processamento de Exportação – ZPE. Competitividade para Pequenas e Médias Empresas.

1 INTRODUÇÃO

Tem havido no Brasil uma preocupação constante com a sobrevivência das empresas de pequeno porte, pois a maioria deixa de existir no primeiro ano de atividade. Também há uma evidência no setor exportador, que se relaciona com a reduzida participação de pequenas e médias empresas na pauta dos produtos exportados, aproximadamente 10% em 2002 e 2004 (Tabela 1) comparadas com 90% das grandes no mesmo período.

As grandes empresas do Brasil, competitivas no mercado externo, possuem um perfil bastante maduro e internacionalizado.

Pode-se constatar que o sucesso exportador tem sido uma consequência do grau diferenciado de competitividade, ligado ao acesso a capitais de menor custo nos mercados internacionais, bem como ao atendimento às exigências de modernos padrões de Governança Corporativa, uma exigência de investidores internacionais, cada vez mais presentes no mundo nos últimos anos.

Nesse sentido estas grandes empresas têm sido modelo para as empresas brasileiras de médio e pequeno porte e, de certa forma, um referencial para este ensaio, que busca um modelo de longo prazo para o desenvolvimento do setor exportador nacional.

Assim, no estudo, serão consideradas uma variável independente – os mecanismos de

internacionalização, como principais agentes estimuladores do desenvolvimento econômico e da ampliação da competitividade – e uma variável dependente – a competitividade das pequenas e médias empresas exportadoras brasileiras, como agentes beneficiárias desses mecanismos.

Tais variáveis comporão um referencial teórico capaz de fundamentar uma proposta para que o governo brasileiro possibilite a participação dessas empresas com maior competitividade no cenário internacional – este é o objetivo específico do estudo.

2 PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

As constatações, de que as empresas brasileiras de pequeno porte têm reduzida sobrevivência e de que o setor exportador está concentrado na participação das grandes empresas, servem de referência neste artigo e direcionam como objetivo geral um estudo dos mecanismos de políticas públicas direcionadas para a ampliação da competitividade de empresas brasileiras no mercado externo – em especial as pequenas e médias.

Diante do objetivo geral definido, cabe apresentar a questão-problema que orientará este trabalho: a competitividade das pequenas e médias empresas exportadoras brasileiras poderia ser ampliada através dos mecanismos de internacionalização?

3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Diante das variáveis de pesquisa definidas, a revisão bibliográfica se concentrará em dois setores: internacionalização e competitividade.

3.1 MECANISMOS DE POLÍTICAS GLOBAIS

Neste tópico será desenvolvido um referencial teórico que fundamentará e permitirá a comprovação da hipótese de que as empresas brasileiras de pequeno e médio porte – dispendo de recursos do sistema financeiro internacional e utilizando o mecanismo da ZPE, dentro de um modelo redimensionado e atualizado –, poderão aumentar a sua competitividade e obter maior participação no mercado internacional.

3.1.1. Sistema Financeiro Internacional

O sistema financeiro internacional viveu um período de grande indefinição no intervalo entre as duas grandes guerras mundiais. No final da 2ª. Grande Guerra instalou-se o Sistema de Bretton Woods, caracterizado por uma maior estabilidade das taxas cambiais – que permitiu uma forte expansão no comércio e nos investimentos internacionais – e a redução da volatilidade dos fluxos de capitais até então existente.

Com o desenvolvimento dos mercados financeiros, o avanço das comunicações e o progresso das tecnologias de processamento da informação, os esforços para se conter os fluxos de capitais internacionais são praticamente anulados e surge novamente uma forte mobilidade do capital. Dada a independência política dos países e as conseqüentes divergências nas medidas e fatos econômicos, de acordo com [1], “algo” deveria acontecer nas relações econômicas, para aquele momento e para o futuro previsível, e esse “algo” deveria ser a taxa cambial.

A partir de 1973 a política monetária despreendeu-se das amarras estabelecidas em Bretton Woods e passa a vigorar um sistema de taxas cambiais flutuantes. Com isto, os países que impunham severos controles, principalmente os “em desenvolvimento” como qualifica [2], estariam correndo o risco de perderem a sua atratividade aos capitais externos para outros menos rigorosos e/ou onerosos.

No final dos anos 1970 três ambientes transformaram o mercado financeiro internacional:

- a) A implantação do Sistema Monetário Europeu – SME, que estabelecia um limite para as flutuações das taxas de câmbio;
- b) As mudanças ocorridas nas políticas internas dos Estados Unidos da América – EUA, sintetizadas no forte aumento das taxas de juros e que se refletiu na valorização da moeda norte-americana – US\$;
- c) As mudanças também ocorridas no Japão, que após longo período de intervenções no mercado de câmbio, fez

com que o Banco do Japão permitisse a livre flutuação da taxa de câmbio.

Em função desses novos ambientes houve uma forte atração dos capitais estrangeiros pelos EUA – principalmente pelas altas taxas de juros praticadas – que implicou em uma significativa valorização do dólar norte-americano.

O regime de taxas cambiais flutuantes pelos países desenvolvidos, como já foi exposto, e a redução do tamanho do Estado e abertura econômica, sob a liderança anglo-americana, a partir dos anos 1970, contribuíram para uma maior mobilidade internacional do capital, porém, nos países em desenvolvimento, com mercados financeiros imaturos, viria a provocar instabilidades recorrentes, resultando em elevada volatilidade. Contrariamente então, os países em desenvolvimento utilizaram sistemas de taxas cambiais fixas para melhor controle dos capitais estrangeiros.

Na América Latina, onde se verificou grande abalo com a depressão da década de 1930, ficou muito acentuada a necessidade de se proteger a economia das variações dos mercados internacionais e as barreiras tarifárias, que junto com os controles de capital foram os instrumentos utilizados para separar as transações locais das internacionais. Porém, com a necessidade de crescer a produção, até então limitada aos mercados internos, os países em desenvolvimento – em especial os latino-americanos – viriam a aceitar progressivamente as políticas de liberalização do mercado e de incentivos à exportação, a partir dos anos 1980.

Assim como nos países industrializados, a liberalização dos mercados atrai os fluxos financeiros internacionais e estes se tornam mais difíceis de se controlar. Entretanto, a partir dos anos 1990, os mesmos fatores que desestabilizaram o câmbio fixo nos países desenvolvidos – dificuldade de conter movimentos internacionais de capital e políticas governamentais irrealistas – fizeram com que os países em desenvolvimento também adotassem o câmbio flutuante.

Na década de 1990, período Pós-Guerra Fria, houve uma significativa aceleração no crescimento dos países em desenvolvimento, com efeitos favoráveis em todo o mundo, e sem que houvesse diferenciação entre vários deles e os países industrializados – a China é o caso mais exemplar. Simultaneamente, nesse período, o sistema financeiro internacional passou por três revoluções de uma só vez: a desregulamentação, a internacionalização e a inovação. O melhor indicador dessas revoluções é a constatação de que no início dos anos 90, só nos países industrializados, a saída de capital bruto variou sete vezes mais em relação ao período 1975-79 [3].

A razão para o aumento dessa maior mobilidade de capital foi a utilização de instrumentos de proteção contra possíveis prejuízos nas transações – os contratos derivados – que no final de 1996 representavam um valor de US\$ 34 trilhões.

Dessa forma, no quarto de século Pós-Bretton Woods, o que se verificou foi um esforço muito grande para se manter/reconstruir o sistema de câmbio fixo, porém, em todos os casos – sejam países desenvolvidos ou em desenvolvimento – a chave do “insucesso”, de acordo com [2], estaria na mobilidade

internacional do capital cada vez mais intensa, que disponibiliza recursos para o incremento da atividade econômica em troca de taxas de retorno cada vez mais elevadas e isenção de risco.

[4] afirma que há intensos fluxos internacionais de capital interessados em taxas cambiais supervalorizadas e em taxas de juros exorbitantes. Tais capitais irão inflar os mercados de capitais e ajudarão a financiar elevados déficits públicos. Como tal situação tende à descontinuidade, em algum momento – e sem aviso prévio – os fluxos externos paralisam-se ou começam a deixar os países, requerendo imediatas ações corretivas. Para impedir a saída de capitais estrangeiros localmente investidos e estimular o retorno de novos investidores, a utilização do câmbio flutuante passa a ser uma ferramenta importantíssima para a reorganização econômica do país.

O Brasil é um país articulado com o sistema financeiro internacional, já adotou a taxa de câmbio flutuante e vem implementando medidas para possibilitar uma ampliação no fluxo de capitais internacionais.

3.1.2 Zonas de Processamento de Exportação – ZPE

A vantagem comparativa dinâmica – segundo [4], que permite aos países uma maior participação no comércio internacional – reúne o setor privado, no desenvolvimento de novas tecnologias e da qualificação da mão-de-obra, e o setor público, na criação de políticas que incentivem a criação de indústrias que tenham como características uma produtividade elevada e forte vinculação com o restante da economia.

Entre as diversas ações de políticas públicas, para incentivo à indústria com maior possibilidade de competir no cenário internacional, está a criação da ZPE.

[6] afirma que a ZPE, assim como a Zona Franca, é uma derivação das Zonas de Livre Comércio e é dotada de extraterritorialidade aduaneira, ou seja, está separada por barreiras físicas e a sua produção de bens se destina exclusivamente à exportação.

Na definição de ZPE pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD (sigla na versão em inglês, mais utilizada), “...são ilhas industriais que formam enclaves dentro do território aduaneiro nacional e que usualmente estão situadas nas imediações de porto e/ou aeroporto internacional. A totalidade da produção destas zonas é normalmente destinada à exportação, enquanto que importações de matérias-primas, produtos intermediários e maquinários/equipamentos necessários à produção não estão sujeitos ao pagamento de tributos aduaneiros”.

Ainda segundo [6], a implantação dessas áreas começou no início da década de 50, em Shannon-Irlanda, e foram muito utilizadas nos países desenvolvidos a fim de se reduzir os elevados custos de produção. No final dos anos 60, a tendência de implantação da ZPE transferiu-se para os países subdesenvolvidos e finalmente para os países em desenvolvimento no último quarto do século XX.

No Brasil, a ZPE foi implantada com a edição do Decreto-Lei 2.452 de 29/07/1988 e tinha como

finalidade o fortalecimento do balanço de pagamentos, a redução dos desequilíbrios regionais, a promoção da difusão tecnológica e o desenvolvimento econômico-social do país.

[7], ainda antes da promulgação do Decreto-Lei 2.452, afirmava que a criação da ZPE no Brasil era rejeitada por economistas, empresários, técnicos governamentais e políticos. Além disso, considerava que as ZPE's poderiam aumentar o déficit público, fraturar a estrutura industrial brasileira e generalizar práticas de contrabando e fluxo ilegal de divisas.

A percepção de [7], naquele momento, era a de que não havia no Brasil um completo entendimento sobre o real funcionamento das ZPE's e que os objetivos propostos na legislação seriam inalcançáveis em função da estrutura econômica interna e, principalmente, da externa.

Passados vários anos – e até vários governos – o que se verifica é que não houve realmente interesse por parte dos empresários e até mesmo do governo brasileiro – embora algumas tentativas de mudança na legislação tenham ocorrido – para uma maior dinamização da ZPE em território brasileiro.

O que pode explicar, parcialmente, esse descaso das duas partes citadas é o fato dos projetos de criação de ZPE terem ficado sob a tutela de estados e municípios, com a análise e aprovação do Conselho Nacional das Zonas de Processamento de Exportação – CZPE.

Como é sabida, a promoção de exportações através de ZPE's conta com a isenção tributária – inclusive nas aquisições efetuadas no mercado interno – e para os estados e municípios deixou de haver interesse em promover esse tipo de atividade, uma vez que a tributação sobre a produção é muito importante para os respectivos fluxos de caixa.

Os empresários, por sua vez, à medida que o interesse do setor público cai, deixam de ter interesse por descrédito na proposta governamental ou por haver atividade mais interessante e lucrativa.

Entretanto, há uma importante cláusula contida na legislação – desde a original e ainda mantida pelos instrumentos que a sucederam – que é o item II do artigo 11: “A empresa instalada em ZPE terá o seguinte tratamento tributário em relação ao Imposto sobre a Renda: ...II - Isenção do imposto incidente sobre as remessas e os pagamentos realizados, a qualquer título, a residentes e domiciliados no exterior”.

Tal isenção, na atualidade, é o que irá justificar a retomada da ZPE como instrumento de política pública para incrementar a atividade exportadora das pequenas e médias empresas brasileiras.

A possibilidade de efetuar remessas para o exterior isentas de tributação, seria a força de atratividade necessária para que os capitais de risco estrangeiros invistam em empresas instaladas em ZPE no território brasileiro, utilizando os recursos para financiar a produção dessas empresas e, principalmente, as suas vendas para o exterior.

3.2 COMPETITIVIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS BRASILEIRAS

A adoção de um regime de economia aberta pelos países emergentes, segundo [8], tornou-os mais independentes face ao processo de assinatura de

tratados de livre-comércio com blocos mais desenvolvidos. Este movimento seria um componente adicional de acirramento no processo de comercialização mundial, em um ambiente de taxas cambiais flutuantes, com conseqüências importantes em termos de competitividade internacional.

[9] observaram o movimento de crescente acirramento do grau de competitividade internacional, nos últimos 25 anos. Uma evidência deste processo de mudança de poder resultou da pesquisa realizada pelos autores com as 100 maiores empresas do mercado internacional no período 1970-1997, mostrando uma perda de espaço das empresas tipicamente localizadas nos EUA e Inglaterra, em favor das empresas localizadas no Japão, Alemanha, França, Suíça, Coréia do Sul, dentre outros países.

Segundo [10], através da decisão de tornar-se uma empresa mais globalizada, a empresa pode obter benefícios em termos de diversificação de mercados, e de economias de escala, sendo levada a um maior nível de competitividade e ficando menos sujeita às oscilações sazonais do seu negócio.

A esse respeito vale lembrar a possibilidade de empresas altamente internacionalizadas estarem mais sujeitas ao risco oriundo da dependência excessiva de mercados mais sujeitos a volatilidades, conforme [11].

[12] ressaltou a importância das empresas possuírem uma vantagem superior, a qual seria alcançada através de uma estratégia de baixos custos ou de uma diferenciação competitiva ante seus concorrentes.

Já [13] retoma o conceito de estratégia competitiva ressaltando que a vantagem da diferenciação ocorre quando a empresa consegue passar a imagem ao mercado de que é "única" naquele segmento de produto, podendo valorizar seus produtos, e, por outro lado, atingir uma posição superior aos concorrentes praticando uma política de preços competitivos em faixas amplas de mercado, ou para um "mix" de produtos, assim diferenciando-se via custos de produção.

Ainda segundo [14], para que uma empresa possa competir com eficácia nos mercados internacionais, as empresas radicadas em países em desenvolvimento devem fazer esforços para inovar e aprimorar continuamente as suas vantagens competitivas. Com o objetivo de buscar competitividade nos mercados internacionais, assume importância primordial o papel do Estado, como agente indutor e promotor de políticas voltadas para o aumento da produtividade no setor industrial.

[15] analisaram a política industrial perseguida pelos governos brasileiros no passado, dando destaque às alterações de políticas públicas adotadas pelo Governo Collor (1990-1992):

- a) Início da abertura comercial;
- b) Eliminação das barreiras não tarifárias;
- c) Promoção de um realinhamento tarifário, com redução das alíquotas e crescimento dos níveis de importação;
- d) Deslanche do programa de privatizações;
- e) Desregulamentação e diminuição do papel do Estado na Economia,

- f) Implantação do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade, entre outras providências.

Tais medidas provocaram um impacto significativo no setor industrial, estimulando a redução de custos e o aumento da produtividade, embora também impactando negativamente através do fechamento de inúmeras empresas produtivas.

De acordo com o International Institute for Management Development – IMD (2004), o grau de competitividade do Brasil, em termos internacionais piorou de 2002 para 2003. Analisando-se a competitividade entre os 60 países mais importantes do mercado internacional (critérios de desempenho da economia, eficiência governamental, eficiência dos negócios e dotação de infra-estrutura), o Brasil foi classificado entre os últimos, em 54º lugar (53º em 2003). O último da lista foi a Venezuela, em 60º lugar (59º em 2003) e o primeiro lugar ficou com os EUA, seguido por Singapura e Canadá. Na América Latina o melhor classificado foi o Chile, em 26º lugar.

Para [15], "o estilo de intervenção do Estado deve evoluir ao longo do tempo, pari-passu com a evolução das competências empresariais". Assim, o Estado tem um papel importante a desempenhar, estimulando a criação de capacidade produtiva, a inserção externa, o estímulo à concorrência e o desenvolvimento tecnológico.

Há evidências de que as pequenas e médias empresas brasileiras têm apresentado uma baixa competitividade em nível de mercado externo, pois, tanto em 2002 como em 2003, cerca de 90% das exportações brasileiras deveram-se às empresas de grande porte, conforme a Tabela 1.

Tabela 1 - Tipos de Empresas e Participação nas Exportações Brasileiras.

| 2002 | | | |
|------------------|----------------------|---------------|--------------------|
| Porte da empresa | Valor – US\$ bilhões | % | Número de empresas |
| Micro | 168 | 0,27 | 4.301 |
| Pequena | 1.166 | 1,93 | 4.836 |
| Média | 4.655 | 7,71 | 5.695 |
| Grande | 54.314 | 90,00 | 4.140 |
| Pessoa Física | 59 | 0,10 | 368 |
| Total | 60.362 | 100,00 | 19.340 |
| 2004 | | | |
| Porte da empresa | Valor – US\$ bilhões | % | Número de empresas |
| Micro | 302 | 0,4 | 4.957 |
| Pequena | 2252 | 2,3 | 5.833 |
| Média | 7810 | 8,1 | 5.254 |

Tabela 1 - Tipos de Empresas e Participação nas Exportações Brasileiras.

| | | | |
|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Grande | 85880 | 89,0 | 4.213 |
| Pessoa Física | 230 | 0,2 | 645 |
| Total | 96475 | 100,0 | 20.902 |

Fonte dos dados: MDIC – Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio.

[16] critica a vulnerabilidade implícita no corrente programa de financiamentos do Brasil, pela sua excessiva dependência do setor privado, que atinge 90% do total. Esta concentração de recursos e as exigências das instituições financeiras privadas podem ser uma das causas da baixa participação das pequenas e médias empresas no comércio exterior brasileiro. “O financiamento é condição determinante para o êxito da exportação, principalmente quando se tem por objetivo maximizar as exportações de produtos de maior agregação de valor e as vendas de serviços” [16]. Na visão do autor o sistema brasileiro de financiamento à exportação tem sido basicamente amparado em duas fontes de recursos:

- a) Externos: linhas de créditos comerciais obtidas no exterior, tais como Adiantamento de Contrato de Câmbio – ACC, Adiantamento sobre Cambiais de Exportação – ACE, ACC indireto, pré-pagamento, securitização de exportações, comercial papers e export notes, forfaiting e factoring;
- b) Internos: recursos orçamentários nas várias modalidades dos programas Programa de Financiamento às Exportações – PROEX e BNDES-EXIM.

A causalidade entre o acesso ao crédito e a realização de exportações foi um aspecto destacado por Blumenshein e Leon (apud [17]), no caso das pequenas e médias empresas brasileiras, pois “por não terem acesso ao crédito, elas não conseguem exportar e, por não terem condições de exportar, não fazem parte do sistema de financiamento à exportação”. Os autores identificaram uma série de fatores que tem dificultado o acesso das pequenas e médias empresas ao crédito para financiamento das suas exportações, dentre os quais: a falta de informações sobre os produtos e o nível de garantias exigidas. Na busca de outros mecanismos, os autores levantam a possibilidade da análise de instrumentos alternativos tais como a securitização de recebíveis e um fundo de aval.

O Conselho Nacional da Indústria – CNI (2002) realizou uma pesquisa envolvendo 882 empresas exportadoras, com o objetivo de identificar “os principais entraves enfrentados pelos exportadores”. Os resultados mostraram 13 importantes obstáculos enfrentados, destacando-se: a burocracia alfandegária (40,8% dos pesquisados), os custos portuários (37,3%), os custos do frete internacional (32%) e os financiamentos às exportações (31,8%).

Essa pesquisa também identificou que a obtenção de financiamento às exportações é um dos

principais obstáculos enfrentados pelas empresas exportadoras, sendo que o acesso ao crédito continua limitado às empresas de grande porte. Outro resultado da pesquisa, conforme a Tabela 2, foi a utilização mais intensa do crédito privado, com destaque para ACC/ACE, enquanto outras linhas de financiamento, principalmente pública, continuavam pouco utilizadas, destacando-se como principais motivos a falta de conhecimento, a dificuldade de acesso e a limitação na disponibilidade de recursos.

Tabela 2 – Financiamentos à Exportação pela Empresa Brasileira.

| Linhas de financiamento a Exportação | % |
|--------------------------------------|--------------|
| ACC/ACE | 62,7 |
| BNDES Exim | 16,9 |
| PROEX financiamentos | 10,4 |
| PROEX equalização | 5,4 |
| ACC Indireto | 4,3 |
| Outros | 0,3 |
| Total | 100,0 |

Fonte: CNI (2002).

Um resultado importante dessa pesquisa é que apenas 20% das empresas pesquisadas utilizavam as linhas oficiais de financiamento. Como possíveis motivos, a pesquisa apontou o desconhecimento das linhas oficiais e a dificuldade de acesso aos financiamentos.

Com relação aos recursos específicos que apoiam as exportações, a pesquisa apontou a dificuldade de obtenção de financiamentos, principalmente por parte dos órgãos públicos (caso dos financiamentos tipo PROEX e dos produtos do BNDES); o desconhecimento e elevado custo do seguro ao crédito.

Um outro estudo realizado pela FIRJAN Empresarial (2003), apontou uma série de fatores que poderiam explicar a menor competitividade nas exportações das pequenas e médias empresas brasileiras:

- a) A dificuldade do acesso a fontes de financiamento, em face das reduzidas taxas de juros praticados em países desenvolvidos;
- b) A necessidade de modernização do parque fabril;
- c) O desenvolvimento de novas tecnologias, produtos e serviços;
- d) A necessidade de adaptação e modificação dos processos produtivos;
- e) A cultura organizacional pouco voltada para o planejamento de médio e longo prazo;
- f) A falta de recursos para investir no desenvolvimento de novos produtos e serviços;
- g) O não cumprimento de exigências impostas por países desenvolvidos, como a observância de leis de

preservação ambiental e preceitos internacionais de direitos humanos.

Segundo [18] o Programa Finex (final dos anos 1970), substituído pelo Proex a partir de 1991 e até o presente, foi um programa de sucesso e possibilitou forte atuação junto aos países em desenvolvimento. De acordo com [19], o Proex perdeu espaço devido às restrições orçamentárias do Brasil e a problemas institucionais com a Organização Mundial do Comércio – OMC, no caso Embraer-Bombardier.

A Tabela 3, a seguir, mostra o destino das exportações brasileiras pelas pequenas e médias empresas exportadoras. A concentração das exportações nos mercados desenvolvidos é um sinal da restrição nos instrumentos de financiamento de produtos exportáveis das pequenas e médias empresas, que poderiam atuar em mercados ainda não explorados utilizando também, como instrumento de maior competitividade, a oferta de financiamento em condições competitivas com o mercado financeiro internacional.

Tabela 3 – Principais Mercados de Destino das Exportações Brasileiras em 2003 (em %).

| Destino | Pequenas e micro empresas | |
|-------------------------|---------------------------|--------------|
| Médias empresas | | |
| União Européia | 28,3 | 27,0 |
| EUA | 23,0 | 26,6 |
| Mercosul | 12,8 | 11,6 |
| Aladi (exceto Mercosul) | 11,7 | 10,8 |
| Ásia | 12,3 | 11,5 |
| África | 3,4 | 2,8 |
| Oriente Médio | 1,1 | 1,9 |
| Europa Ocidental | 0,3 | 1,2 |
| Outros | 7,0 | 6,5 |
| Total | 100,0 | 100,0 |

Fonte dos dados: MDIC/SECEX/DEPLA.

Pelo exposto até o momento, fica evidenciada a necessidade de criação de instrumentos financeiros que possibilitem às empresas exportadoras brasileiras, sobretudo as de médio e pequeno porte, concorrerem com seus pares no comércio internacional, inclusive nos países em desenvolvimento, recuperando o grau de competitividade dos anos 1970.

O tópico seguinte tratará de possíveis propostas nessa direção, utilizando os instrumentos financeiros já existentes no mercado financeiro internacional, dentro de uma série de regras que possam, simultaneamente, atender às exigências dos doadores internacionais.

3.3 PROPOSTA PARA A MAIOR COMPETITIVIDADE DA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA EXPORTADORA BRASILEIRA

Segundo [20], a integração financeira internacional potencializa o papel desta esfera na atividade econômica, carregando com isso também a instabilidade intrínseca às finanças. Para os autores, o novo cenário internacional possibilitou um processo de integração financeira entre os diversos mercados, através da criação de produtos, graças à dinâmica capacidade de adaptação dos agentes do mercado.

O espaço aberto pelo sistema bancário, conforme [20], criou condições para uma atuação mais efetiva dos investidores internacionais, dentro da nova arquitetura financeira global, assim originando novos canais de comunicação entre os poupadores e os empresários-empresendedores.

Dentro deste novo cenário têm-se destacado inúmeros produtos financeiros na área de investment banking/corporate finance, principalmente nos EUA.

Para efeito deste estudo, merecem destaque:

- Fundos de recebíveis;
- Dívidas securitizadas via emissão de títulos negociáveis;
- As sociedades de propósitos específicos;
- Os mercados futuros, de opções e derivativos.
- Outros, sem deixar de mencionar o papel fundamental das Agências de Avaliação de Risco de Crédito e dos investidores dentro da linha de Private Equity.

O governo brasileiro vem ultimando ações de política econômica dentro do programa "Competitividade das Cadeias Produtivas", integrante do Plano Brasil de Todos/ PPA 2004-2007, coordenado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC e gerenciado pela Secretaria de Desenvolvimento da Produção (MDIC, 2005). Segundo os diagnósticos elaborados pelos órgãos governamentais a competitividade dos produtos brasileiros, seja do ponto de vista do mercado interno como do externo, deve ser analisada sob o enfoque das seguintes dimensões:

- Empresarial: produtividade (relação entre custo e preço, qualidade, inovação e marketing);
- Estrutural: mercadológica;
- Sistêmica: fatores macroeconômicos.

Considerando-se os instrumentos financeiros já conhecidos, amplamente aceitos em nível internacional, surgem soluções alternativas para reciclar recursos dos investidores em países desenvolvidos, demandantes de projetos rentáveis para exportação, com risco aceitável, sediados em países emergentes, desde que amparados por adequada cobertura de risco soberano.

Tais projetos poderiam ser montados atrativamente de forma a serem contemplados não apenas com recursos amplos dos Investidores Institucionais, mas até de organismos multilaterais e

de agências de crédito à exportação, desde que atendessem a uma série de pré-condições – as estruturas financeiras que melhor atendessem cada situação –, destacando-se:

- a) Instalação em locais com infra-estrutura adequada e competitiva em termos internacionais (ZPE), gerando empregos e fixando mão de obra, que de outra forma inevitavelmente estariam pressionando os grandes mercados, via fluxos migratórios indesejáveis;
- b) Poderem emitir títulos lastreados em recebíveis de contratos de exportação, de prazo aceitável, em moedas estrangeiras, avaliados por agências de riscos de crédito internacional;
- c) Estarem neutralizados dos riscos de agência, sob exigência de atenderem a padrões de moderna Governança Corporativa, inclusive a publicação de demonstrativos financeiros internacionalmente aceitos para posterior emissão de ações ordinárias e colocação para os investidores de Private Equity ou diretamente nos Mercados de Acesso;
- d) Gozarem de incentivos fiscais previamente aprovados, dentro dos padrões internacionais aceitos pela OMC.

Estes instrumentos financeiros já têm sido utilizados em todo o mundo para a captação de recursos, como por exemplo, as empresas que geram recebíveis a prazo, igualmente avaliados por agências de risco de crédito e que são vendidos para um Fundo de Direitos Creditórios – FDIC, que por sua vez revendeu as quotas a investidores.

Essa estrutura tem possibilitado um avanço sem precedentes dos mecanismos de transmissão financeira, e barateado os recursos, atendendo, simultaneamente, aos interesses dos investidores (Instrução CVM 393/ 2003 e Lei 11076, de Dezembro de 2004) e dos captadores de recursos para investimentos produtivos.

Estruturas semelhantes podem ser adaptadas para as ZPE's, dentro de padrões de Governança Corporativa, com apoio fiscal e financeiro das autoridades do setor público, com o objetivo de permitir a captação de recursos, a custo internacional, para as pequenas e médias empresas criarem um Programa de Financiamento das Exportações de Longo Prazo.

Posto que factível, dentro de um amplo programa de custos e benefícios econômicos e sociais, esta proposta requer estudos mais aprofundados porque tem contra si a necessidade de consenso, ante a diversidade de interesses no mercado financeiro privado e entre as diversas esferas do setor público federal e estadual, no caso da concessão de incentivos fiscais.

4 CONCLUSÃO

Os agentes econômicos têm buscado a melhor forma de equilibrar as metas de retorno e de liquidez

dos seus portfólios, alocados em ativos ao redor do mundo, por períodos variados, sempre buscando minimizar o risco em um ambiente incerto. A qualquer sinal contrário esses parâmetros são redimensionados, provocando uma imediata realocação de recursos – inclusive mobilidade de capitais de investidores na busca por qualidade.

Foi diante desta situação e da necessidade de se aumentar a competitividade das pequenas e médias empresas nas exportações brasileiras que se abriu um possível caminho para o equacionamento de uma situação de equilíbrio que buscasse, simultaneamente, atender aos requisitos mínimos dos investidores e carrear recursos de prazo mais longo para as empresas exportadoras nacionais.

Dessa forma, e como resposta à questão-problema do estudo, ter-se-ia a proposta de se combinar os mecanismos da ZPE – cujo arcabouço jurídico já existente mantém-se em vigor – com regras de Governança Corporativa – internacionalmente conhecidas – e criando um canal financeiro, através do qual poderiam fluir os recursos do mercado de capitais, em prazos mais longos, atraindo os recursos de investidores para seguras oportunidades de investimento em empresas nacionais, a fim de que pudessem atuar com maior competitividade no mercado internacional.

Nesse contexto, as políticas públicas seriam imprescindíveis para o desenho legal e institucional do sistema, que contaria com o apoio – posto que não limitado a isso – de instituições multilaterais de crédito, inclusive com a possibilidade da oferta de incentivos fiscais diferenciados.

5 REFERÊNCIAS

- [1]. SOLOMON, R.. O sistema financeiro internacional – 1945-1976. Tradução de Nathanael C. Caixeiro. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- [2]. EICHENGREEN, B. J. A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional. Tradução de Sérgio Blum. São Paulo: Ed. 34, 2000.
- [3]. KEEGAN, W. Marketing global. Tradução de Adriano de Jonge e Maurício de Andrade; revisão técnica de José Augusto Guagliardi. São Paulo: Prentice Hall, 2005.
- [4]. LOPES, A. B. Finanças Internacionais: uma introdução. São Paulo: Ed. Atlas, 2003.
- [5]. CARBAUGH, Robert, J. Economia Internacional. Tradução de Roberto Galman e revisão técnica de Carlos Passos e Otto Nogami. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.
- [6]. LUZ, Rafael Meira. A União Aduaneira no Contexto do Protocolo de Ouro Preto. Revista de Direito Econômico Internacional, nº. 1, agosto/1996. Florianópolis: Instituto de Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. Disponível em http://www.iribr.com/rdei/1_ed/rafael_meira_luz_01.asp, acesso em 20/05/06.
- [7]. SERRA, J. ZPEs no Brasil: fora de tempo e lugar. São Paulo: Revista de Economia Política, vol. 8, nº. 4, outubro-dezembro/1998, p. 88-102.
- [8]. WALKER JR., O.C.; BOYD, H.W.; LAMECHE, J.C. Marketing Strategy: planning and implementation. Chicago: Irwin, 1995.

- [9]. KOTABE, M; HELSEN, K. Administração de Marketing Global. Tradução de Ailton Bonfim Brandão; revisão técnica de Maria C. C. de Arruda. São Paulo: Atlas, 2000.
- [10]. AKHTER, S. Global Marketing. Cincinnati, Ohio: International Publishing, 1995.
- [11]. EITEMAN, D.K.; STONEHILL, A.I. ; MOFFETT, M.H. Administração Financeira Internacional. 9ª Edição. Porto Alegre: Editora Bookman, 2002.
- [12]. PORTER, M. Competitive Strategy. New York: The Free Press, 1980.
- [13]. KEEGAN, Warren, J. Global Marketing Management. 6th ed. New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- [14]. PORTER, M. Competição: estratégia competitiva essencial. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999.
- [15]. KUPFER, D; HASENCLEVER, L. (orgs). Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2002.
- [16]. MOREIRA, B.F. 24º Encontro Nacional do Comércio Exterior - Anexo ao programa. São Paulo: Associação do Comércio Exterior do Brasil – AEB, 2004. Disponível em [http:// www.enaex.gov.br](http://www.enaex.gov.br) , acesso em 10/01/2004.
- [17]. PINHEIRO, A. C. Encarando o Desafio das Exportações. Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ e BNDES, 2002.
- [18]. HARTUNG, D. S. Negócios Internacionais. Rio de Janeiro: Editora Qualitmark, 2003.
- [19]. HARTUNG, D. S. Negócios Internacionais. Rio de Janeiro: Editora Qualitmark, 2003.
- [20]. GONÇALVES, R.; BAUMAN, R ; CANUTO, O e PRADO, L. C. D. . A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira. 12ª tiragem. São Paulo: Campus/Elsevier Editora, 1998.

Keywords: Business Internationalization. Competitiveness. Export Process Zone.

INTERNATIONALIZATION OF BRAZILIAN COMPANIES: A PROPOSAL FOR SMALL AND MEDIUM

Abstract

This study analyses an alternative way for the small and medium-sized Brazilian companies' internationalization process, in the scenario of low investments and lack of competitiveness. In this proposal are the so called "Export Processing Zones" (E.P.Z.), reshaped under a legal and comprehensive strategy, which considers modern financial instruments, in order to attract large scale investors, the main source of long term funds in the international markets in the recent years. As the article has the main purpose to analyze specific governmental instruments to improve the companies competitiveness in the foreign markets, the question to be answered is the following: the small and medium-sized Brazilian companies could be more competitive when internationalized? The article will show that an important factor of the largest Brazilian companies' success can be explained by its access to the international financial markets, which has been feasible with the adoption of corporate governance policies. In this subject, this article is defending that the existing E.P.Z. mechanism should be reviewed under a broad and updated strategy in order to attend the institutional investors' requirements, an alternative way which is in line with the social and economic principles defended by the international organizations, considering that it simultaneously attends the international investors' return and risk portfolio diversification and guidelines, as well as it may contribute for a better income distribution, through the long term exports promotion by the developing countries.