

# Os Obstáculos para a Internacionalização: um estudo sobre PMEs brasileiras de base tecnológica que atingiram o mercado global

Juliana Passos de Mello <sup>1</sup>, Sonia K. Guimarães <sup>2</sup>

<sup>1</sup>Autora, Ciências Sociais, UFRGS; <sup>2</sup>Orientadora



## INTRODUÇÃO

Em uma economia globalizada, pequenas e médias empresas intensivas em conhecimento são agentes essenciais para o desenvolvimento econômico, inclusive em países emergentes como o Brasil. Empreendedores de tal tipo de empresa desenvolvem produtos derivados de anos de pesquisa que resultam, muitas vezes, em produtos, processos ou serviços novos, com grande possibilidade de inserção nos mercados nacional e internacional. Desta forma, pressupõe-se que quando uma PME atinge mercados globais, há um alto grau de inovação nos seus produtos, processos ou serviços. O governo brasileiro vem investindo grande escala para que se criem empresas com perfil inovador e global; contudo, ao mesmo tempo em que surgem grandes oportunidades de negócios, aparecem também obstáculos à internacionalização dessas empresas. O objetivo deste estudo é assinalar os principais entraves à internacionalização, conforme os próprios empreendedores.

## REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo Arbix, Salerno e De Negri (2005), o processo de internacionalização incide positivamente sobre o grau de inovação das empresas, que por sua vez gera maior valor agregado aos bens produzidos. Da mesma forma, a inserção em novos mercados e a maior competição estimulam, e, por vezes, exigem maior qualidade nos produtos, bens ou serviços produzidos (STAL, 2010). O presente estudo sobre obstáculos para a internacionalização pretende apontar quais os maiores entraves observados por empreendedores cujas empresas já atingiram o mercado internacional. A literatura corrente sobre o tema é fragmentada, e não foram encontrados estudos com o mesmo objeto específico: PMEs brasileiras, inovadoras e internacionalizadas. A OECD (2009) publicou um estudo realizado em PMEs de países da América do Norte, Ásia, Europa e África do Sul, os resultados indicam obstáculos à internacionalização semelhantes aos os indicados pelo Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras (CAMEX, 2009), cujo objeto eram empresas brasileiras no geral, são os principais obstáculos apontados por ambos estudos os que seguem: a) escassez de capital de giro ou elevado custo do capital para financiar exportações; b) identificar oportunidades de negócio no exterior; c) limitação de informações para localizar/analisar mercados; d) elevada carga tributária no país de origem; e) volatilidade cambial, que não permite planejamento de médio e longo prazo; e f) limitado acesso ao financiamento.

## METODOLOGIA

Foram realizadas entrevistas semiestruturadas e foi aplicado um instrumento de coleta de dados (questionário) a empreendedores cujas empresas inovam e atingiram o mercado internacional. As entrevistas ocorreram na sede das empresas, no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo. O presente estudo está em desenvolvimento, e faz parte da pesquisa mais ampla denominada "Empreendedorismo internacional: empresas intensivas em conhecimento no Brasil" e coordenada pela Prof. Sonia K. Guimarães.

## RESULTADOS PARCIAIS

Tabela 1 - Principais desafios para a internacionalização das empresas estudadas



Fonte: Empreendedorismo internacional: empresas intensivas em conhecimento no Brasil

A partir dos resultados preliminares, e como ilustra a Tabela 1, a falta de informação sobre os mercados, os custos e as burocracias nacionais e internacionais são os principais entraves percebidos pelos empreendedores para a internacionalização de suas empresas. Apesar de os estudos da COMEX (2009) e da OECD (2009) terem, conforme já referido, objetos diferentes do adotado no presente estudo, o resultado mostra-se convergente ao apresentado por ambas instituições. Outra informação levantada e que se mostrou estatisticamente relevante, foi gerada a partir do seguinte questionamento: "No processo de internacionalização, há desvantagens por ser uma empresa brasileira (nos mercados internacionais de atuação)?", 76% dos entrevistados responderam afirmativamente; o motivo mais frequentemente apontado foi que a falta de tradição do Brasil como um país exportador de tecnologia de ponta gera desconfiança nos clientes internacionais.

## CONCLUSÃO

Conclui-se que os obstáculos encontrados pelos empreendedores brasileiros que internacionalizam suas empresas são semelhantes sendo as empresas inovadoras ou tradicionais. Mesmo em outros países, algumas barreiras apontadas coincidem. Ficou evidente no estudo que os empreendedores intensivos em conhecimento do Brasil sentem que há uma desconfiança por parte dos clientes estrangeiros devido à nacionalidade da empresa e ao pouco reconhecimento do país como produtor de tecnologia. Cabe ressaltar também que o governo brasileiro vem investindo grande volume de capital para que se crie no Brasil uma cultura da inovação.

## REFERÊNCIAS

- ARBIX, Glauco; SALERNO, Mario Sergio; DE NEGRI, João Alberto. *O impacto da internacionalização com foco na inovação tecnológica sobre as exportações das firmas brasileiras*. Dados, v. 48, n. 2, p. 395-442, 2005.
- CAMEX – Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior, et alia. *Termo de Referência: Internacionalização de Empresas Brasileiras*. Brasília (DF), dezembro de 2009.
- OECD. *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, 2009.
- STAL, Eva. *Internacionalização de empresas brasileiras e o papel da inovação na construção de vantagens competitivas*. DOI: 10.5585/RAI.2010448. Revista de Administração e Inovação, v. 7, n. 3, p. 120-149, 2010.



MODALIDADE  
DE BOLSA

Iniciação Científica