

Contribuição do processo de internacionalização no desempenho das empresas no Brasil

Diego Tannús Dórea¹
Vinícius Silva Pereira²
Vidigal Fernandes Martins³

RESUMO

Apesar de existirem vários estudos relacionando desempenho da empresa com o processo de internacionalização, nenhum chegou a resultados conclusivos a respeito de como o grau de internacionalização pode afetar o desempenho empresarial, e mais importante, ainda são escassos estudos sobre internacionalização e desempenho com enfoque na realidade brasileira. Assim, esse trabalho relaciona o grau de internacionalização com o desempenho das empresas brasileiras e se esforça em explicar como o grau de internacionalização pode afetar o desempenho destas organizações. Pela teoria esperava-se que quanto maior fosse o grau de internacionalização das empresas maior seria seu desempenho, pois a internacionalização diversificaria o risco sistemático ao mesmo tempo em que possibilitaria retornos superiores advindos das maiores oportunidades de investimento destas firmas. Para checar se estas suposições teóricas seriam válidas, tomou-se uma amostra das empresas brasileiras mais internacionalizadas no ano de 2010, e a partir de análises estatísticas de correlação e regressão linear simples avaliou-se o grau de associação e determinação existente entre o desempenho destas empresas com seus respectivos graus de internacionalização. Como principal resultado desta pesquisa tem-se que esta teoria não se sustenta para o Brasil. Não foi encontrada uma associação positiva e uma determinação significativa entre grau de internacionalização e desempenho. Os resultados dos coeficientes de correlação e o R quadrado da regressão linear simples entre as variáveis grau de internacionalização e desempenho foram próximos de zero. Portanto este estudo traz evidências para o Brasil de que o fato de a empresa ser mais internacionalizada que outra não implica em maior desempenho.

Palavras chave: Grau de internacionalização. desempenho da empresa. Brasil.

ABSTRACT

While there are several studies linking company performance with the process of internationalization, none reached conclusive results as to how the degree of internationalization can affect business performance, and most importantly, there are few studies on internationalization and performance with focus on reality Brazilian. Thus, this work relates the degree of internationalization with the performance of Brazilian companies and tries to explain the degree of internationalization can affect the performance of these organizations. The theory was hoped that the greater the degree of internationalization of the largest companies would be his performance as the internationalization diversify the systematic risk at the same time enable superior returns arising

¹ Bacharel em Administração - FAGEN/UFU

² Professor Adjunto FAGEN/UFU - Doutor em Administração EAESP/FGV

³ Professor Adjunto FACIC/UFU - Doutorando em Administração EAESP/FGV - Membro da Academia Mineira de Ciências Contábeis

from the biggest investment opportunities of these firms. To check if these theoretical assumptions would be valid, we took a sample of the most internationalized Brazilian companies in 2010, and from correlation statistical analysis and simple linear regression evaluated the degree of association determination and existing between the performance of these companies with their respective degrees of internationalization. The main result of this research we have that this theory does not hold up to Brazil. There is a positive association and a significant degree of determination between internationalization and performance found. The results of the correlation coefficients and the R squared of linear regression between the degree of internationalization and performance variables were close to zero. So this study provides evidence for Brazil that the fact that the company be more internationalized that another does not bring greater performance.

Keywords: Degree of Company internacionalização.desempenho. Brazil.

1. Introdução

Algumas organizações têm a possibilidade de realizar sua atividade de comércio no mercado interno bem como no mercado externo. A partir da década de 1990 com a abertura da economia brasileira, intensificou-se o processo de globalização na economia nacional com conseqüente aumento no comércio internacional e assim as empresas brasileiras passaram a exportar cada vez mais.

O processo de internacionalização contribui em vários aspectos para melhoria da empresa que realiza este processo. Alguns dos benefícios comentados pela literatura se enquadram o aumento de faturamento decorrente da expansão internacional da empresa para outros mercados, aumento da lucratividade com exploração de mercados mais lucrativos devido à escassez do produto no país importador, dentre outros benefícios. Além disso, também existem os benefícios que a operação traz para a nação. No caso do Brasil, as exportações vêm crescendo drasticamente nos últimos anos, mesmo com vários entraves, como crises financeiras mundiais, alta volatilidade cambial e alta volatilidade nos preços das *commodities*.

No Brasil, a maior parte das exportações é de *commodities* e feita por grandes empresas, entre os produtos mais exportados pode-se citar os seguintes – soja, farelo de soja, óleo de soja, café em grão, minério de ferro, suco de laranja, açúcar, etanol, petróleo bruto, milho, carne bovina, carne de frango. Esses são mercados extremamente concentrados, compostos por grandes empresas onde predomina o oligopólio e por isso a maior parte das exportações do País estão concentradas em poucas empresas (MDIC, 2011).

As exportações brasileiras atingiram, em setembro de 2011, a marca de USD 1 bilhão por dia útil na parcial do ano, segundo informações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC,2011). As vendas externas brasileiras somaram US\$ 190 bilhões em 189 dias úteis nos nove primeiros meses deste ano. Na parcial deste ano, até o fim de agosto, o valor ainda não havia sido atingido, uma vez que as exportações haviam somado US\$ 166,7 bilhões em 168 dias úteis, uma média diária de US\$ 992 milhões por dia (MDIC, 2011). A série histórica da balança comercial, disponibilizada pelo Ministério do Desenvolvimento, indústria e comércio exterior, revela que o crescimento das exportações, pela média diária, foi de 330% nos últimos dez anos. Em 2001, a média diária de vendas externas brasileiras somava US\$ 233 milhões.

No caso brasileiro, no qual a maior parte do que é exportado é composta por *commodities*, a exportação tem mais um fator importante que é o de equilibrar o preço dos produtos no mercado interno. O Brasil exporta diariamente grandes quantidades de *commodities* e, caso isso não ocorresse o mercado interno ficaria super ofertado o que forçaria o preço dos produtos a níveis

muito baixos e significaria enormes prejuízos às empresas produtoras. Esse efeito ocorre quando por algum motivo, muitas vezes influenciado pelo câmbio, haja diminuição no volume exportado de alguma *commodity* o que provoca super oferta no mercado local e conseqüentemente queda brusca dos preços, desequilibrando o mercado.

Além disso, as exportações brasileiras cresceram exponencialmente nos últimos anos, saindo de cerca de cinquenta bilhões de dólares em 2001 para mais de duzentos bilhões em 2011, outro fator importante foi o crescimento entre os anos de 2009 e 2010, em que ocorreu um crescimento em valor de mais de 33%. (ITC, 2011).

Para a literatura econômica não há controversas de que as exportações são importantes para o desempenho do país. A exportação gera empregos e renda para uma nação, possibilitando crescimento econômico.

Porém, ao descer o nível de análise para as empresas, não se têm ainda na literatura um consenso. A teoria predominante discorre que através do processo de internacionalização a empresa pode explorar novos mercados explorando demandas em países que sofrem com escassez do produto, aumentando a quantidade de clientes, seu faturamento e expandindo a empresa. Além disso, quando a empresa exporta para vários países ela diminui seu risco, pois diversifica seus clientes diminuindo os riscos de concentração de suas vendas em poucos clientes. Dessa forma, é possível observar algumas vantagens de uma empresa tornar-se internacional, de modo que se pode estudar as contribuições do processo de internacionalização no desempenho das empresas brasileiras.

Por outro lado, a gestão de multinacionais é mais complexa devido à maior exposição destas empresas aos diversos fatores macro e micro ambientais tais como distintas legislações, economias, taxas de câmbio, dentre outros, o que ao invés de reduzir o risco, como colocado anteriormente, pode aumentá-lo e prejudicar o desempenho.

Assim, duas hipóteses são possíveis: quanto mais internacionalizada, maior é o desempenho da empresa ou; quanto mais internacionalizada for a organização, menor tende a ser seu desempenho. Acredita-se que os benefícios da internacionalização sejam maiores que as complexidades de gestão que este processo acarreta, porém esta suposição carece de confirmação empírica.

Assim esse trabalho procura responder a seguinte questão de pesquisa: O processo de internacionalização pode contribuir para o desempenho das empresas brasileiras?

Neste sentido este trabalho tem o objetivo de avaliar a contribuição do grau de internacionalização no desempenho das empresas brasileiras.

Especificamente este trabalho propõe:

- Discutir a nível teórico a relação entre grau de internacionalização e desempenho bem como os fatores que afetam essa relação.
- Realizar uma breve análise histórica sobre o processo de internacionalização das empresas brasileiras.
- Avaliar empiricamente a relação entre grau de internacionalização e desempenho nas empresas brasileiras.

Para tanto a seção seguinte traz o referencial teórico que aborda os aspectos teóricos e históricos da internacionalização por exportação, bem como estudos anteriores que associaram

internacionalização à desempenho. Na sequência é posta a metodologia utilizada neste estudo, os resultados encontrados e por fim as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. A internacionalização por exportação e seus determinantes: Aspectos teóricos e históricos.

Nesta seção serão apresentados os aspectos teóricos envolvidos na operação de exportação. Primeiramente serão descritos e explicados os determinantes da exportação, assim como o desempenho atual das exportações brasileiras.

A literatura do comércio internacional origina-se com a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith, editada em seu livro “*An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*” de 1776, na qual um país teria vantagem sobre outro na produção de determinado bem, devido a um menor custo de produção. O país então se especializa na produção daquele bem no qual possui vantagem absoluta. A teoria de Adam Smith não tem sustentabilidade, pois ele não explica as possibilidades de trocas, para ele um país pobre que não tivesse nenhuma vantagem absoluta estaria fadado ao fracasso (SMITH, 1989).

Uma nova visão de comércio internacional foi apresentada por David Ricardo, em sua obra “*Principles of Political Economy and taxation*” de 1817, a teoria das vantagens comparativas resolve o problema deixado por Adam Smith, daqueles países pobres que possuem custo de produção mais alto. Ricardo demonstrou que os custos absolutos não são tão importantes, e sim os custos comparativos que determinam a vantagem de um país no comércio internacional, e o que determina esse custo comparativo é a produtividade no trabalho. O ponto principal dessa teoria é que existe somente um fator de produção, o trabalho, usado na produção de produtos e serviços, e que o coeficiente trabalho-produto é fixo. Deixando de lado outros fatores que são fundamentais na produtividade, como custos de transportes, por exemplo. (RICARDO, 2001).

2.2. Mensuração do desempenho das empresas

O objetivo principal de uma empresa é a maximização da riqueza dos seus acionistas, por isso é de fundamental importância a mensuração do desempenho da empresa, para que os *stakeholders* da companhia possam avaliar a organização e para que seus acionistas possam medir a maximização de sua riqueza, isto é, o retorno do capital investido (MARTINS, 2001).

Dentre várias opções de investimento o acionista decide investir em uma empresa, portanto existe um custo de oportunidade envolvido no negócio, os rendimentos da empresa devem ser maiores que os rendimentos de outras opções de investimento disponíveis no mercado, por isso se faz mandatório a análise do desempenho da empresa (MARTINS, 2001).

No presente estudo foram utilizados dois indicadores de desempenho: O ROE que é o retorno sobre o patrimônio, que é calculado pela divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido, e a lucratividade que é calculada pela divisão do valor total de vendas pelo lucro líquido (MARTINS, 2001).

Dentre várias opções de análise de desempenho, escolheu-se o ROE e o índice de lucratividade, pois são medidas que não são influenciadas pelo tamanho da empresa, para que esse fator não influencie a análise.

O ROE é o retorno sobre o patrimônio, ele é calculado dividindo-se o lucro líquido pelo patrimônio líquido da empresa, para assim mostrar a taxa de rendimento do capital próprio, o que torna possível sua comparação com a taxa de rentabilidade de outros investimentos alternativos disponíveis no mercado, para assim avaliar o custo de oportunidade e a viabilidade do investimento. Conforme descrito no referencial teórico o ROE apura a relação entre o ganho obtido pelos sócios e o investimento que realizaram na empresa, definido como a razão entre resultado do exercício e patrimônio líquido e é considerado por alguns autores o melhor indicador para medir o desempenho global da empresa. A lucratividade é calculada pela divisão das vendas totais pelo lucro líquido da empresa, para assim determinar a rentabilidade da organização, com essa mensuração é possível determinar a contribuição de cada venda no lucro da organização, e assim confirmar se as operações da organização são lucrativas.

2.3. Desempenho financeiro e grau de internacionalização

Vários estudos já foram realizados para analisar a relação entre internacionalização e desempenho das empresas, porém, nenhum chegou a um resultado conclusivo, de acordo com Ruigrok e Wagner (s.d.,p.1, tradução nossa) Apesar de três décadas de pesquisas em administração sobre a relação entre internacionalização e desempenho da empresa, ainda não existe consenso sobre sua direção e magnitude.

Para resolver a questão e confirmar a relação entre internacionalização e desempenho da empresa, Ruigrok e Wagner fizeram um estudo no qual argumentam que a relação entre desempenho da empresa e internacionalização depende de fatores contextuais, como setor da empresa e sua nacionalidade. Uma questão importante na relação da internacionalização com o desempenho é o custo de internacionalização, Ruigrok e Wagner (s.d., p.5) afirmam que tais custos podem ser originados do ambiente interno ou externo da organização, custos que derivam do ambiente externo incluem o ambiente político, econômico e riscos relacionados ao mercado. Incertezas políticas referentes ao país de origem, como impostos, proibições legais e ao país anfitrião como, por exemplo, controle de remessas de capital, boicotes e expropriações, além de diferença no tratamento entre empresas locais e multinacionais.

Existem também, os riscos relativos ao mercado, que incluem expansão de obrigações devido a etnocentrismo dos clientes, divergência nos gostos dos clientes, e também pouco poder de compra dos consumidores. Os custos de internacionalização relacionados ao ambiente interno da empresa são o aumento nos custos de transação e custos de agência, isso se deve ao fato de que o processo de internacionalização leva a distribuição cultural e geográfica de empregados pelo mundo. Grandes distâncias geográficas do mercado de origem não só significarão altos custos de transporte e viagem como também irão refletir em altas demandas culturais e lingüísticas que podem gerar grande necessidade de processamento de informação. Além disso, como diretores e representantes estão dispersos através de nações, culturas e configurações institucionais, o estresse em gerir, coordenar, comunicar e motivar pode exaurir a capacidade de administração e fazer com que a navegação pela complexidade da corporação fique cada vez mais difícil.

Em geral custos de transação e gestão são propícios a aumentar rapidamente à medida que aumenta a exposição ao mercado externo. Ainda de acordo com Ruigrok e Wagner (s.d., p.7), na última década muitos pesquisadores analisaram a relação entre benefícios e custos do processo de internacionalização, eles traçaram diferentes cenários para a explicação, identificou-se dois tipos de curva não linear: Quadrática (J,U, J invertido e U invertido). Duas lógicas explicam as curvas quadráticas e suas inversões. Para explicar à primeira, pesquisadores têm argumentado que com o tempo empresas podem aprender a minimizar significativamente seus custos associados à

internacionalização, (CAPAR e KOTABE, 2003; DRAGUN, 2002; EDEN e THOMAS, 2000; LU e BEAMISH, 2001; MATHUR; RUIGROK e WAGNER, 2003), o que significa que os benefícios da internacionalização ultrapassam os seus custos após as empresas ganharem conhecimento e aprenderem como lidar com esses custos, o que pode ser visualizado nas curvas em J e U, significando que as empresas podem passar por um período de deterioração no desempenho até adquirirem conhecimento suficiente para que os benefícios da internacionalização comecem a ultrapassar seus custos. Pesquisadores que identificaram as curvas em U e J invertidos afirmam que as empresas não necessariamente precisam incorrer em custos iniciais de internacionalização através do aprendizado organizacional, mas podem explorar suas habilidades e recursos já utilizados no mercado interno para desenvolver o processo de internacionalização atingindo economias de escopo ou escala sem grandes custos adicionais. Assim no início do processo de internacionalização os custos adicionais seriam menores que os benefícios adicionais gerados pelo processo.

Outro fator importante na contribuição do processo de internacionalização para o desempenho das empresas é que seus objetivos podem variar de acordo com o setor de atividade. Segundo Ruigrok e Wagner (s.d.,p. 31), o setor de atividade pode ser considerado uma importante causa para diferentes objetivos de desempenho. Por exemplo, devido ao alto grau de tecnologia empregado na indústria farmacêutica e automotiva, um dos principais objetivos da internacionalização em empresas desses setores, tem sido a diminuição dos altos custos de pesquisa e desenvolvimento (RAMASWAMY, 1995). Por outro lado, devido à elevada necessidade de mão de obra nas indústrias de manufatura, o objetivo primordial na internacionalização em indústrias de confecção tem sido a redução em custos de mão de obra (PORTER, 1985, 1990). Dessa forma, pesquisas futuras devem estar atentas ao fato de que diferentes objetivos de desempenho podem resultar em diferentes relações entre desempenho e internacionalização.

Também importante é o ritmo e a velocidade de internacionalização da empresa, assim o nível de internacionalização da empresa afetará seu desempenho, mas o ritmo e a velocidade da internacionalização também são fatores relevantes, de acordo com Ruigrok e Wagner (s.d.,p. 31), pesquisas recentes descobriram que empresas com variados ritmos e velocidades de internacionalização encontram diferentes relações entre internacionalização e desempenho. Particularmente, na hipótese de Vermeulen e Barkema (2002), na qual foi confirmado de forma empírica que o rápido ritmo de internacionalização e um padrão não sistemático de expansão podem absorver a capacidade dos gestores da empresa e conseqüentemente impactar de forma negativa no desempenho da empresa. Os autores concluem que empresas podem se beneficiar de uma expansão internacional revolucionária e planejada, mas fracassar ao se internacionalizar de forma revolucionária, mas irregular. No entanto, pode-se argumentar que essa implicação poderia não se sustentar em ambientes com grandes diferenças contextuais. Por exemplo, restrições na capacidade de absorção de gestores poderiam ser uma ameaça menos importante para empresas com alto nível de experiência internacional, tendo em vista que o conhecimento empírico dessas empresas pode capacitá-las a administrar de forma eficiente expansões internacionais rápidas e instáveis. Assim, custos derivados de rápidos e instáveis processos de expansão internacional, poderiam ser muito perigosos para empresas nos primeiros estágios de internacionalização, mas não teriam o mesmo impacto em empresas que podem contar com várias décadas de experiência e competência estabelecida no mercado internacional.

Devido à importância do processo de internacionalização e a grande intensificação do processo de globalização que influenciou na intensificação do processo de internacionalização em empresas no mundo todo, os primeiros estudos relacionando desempenho das empresas com internacionalização, focaram nos benefícios gerados pela internacionalização, no entanto, os estudos mais recentes passaram a analisar também os custos envolvidos no processo, segundo Ruigrok e Wagner (s.d.,p.3, tradução nossa). Ao passo que os primeiros estudos estavam restritos ou focavam nos benefícios da

internacionalização, pesquisas posteriores focaram nos benefícios assim como nos custos do processo de internacionalização.

Dessa forma, também é importante salientar os benefícios gerados pelo processo de internacionalização. De acordo com Ruigrok e Wagner (s.d.,p.4) as teorias de investimento estrangeiro direto (IED) focando na justificação da expansão internacional formaram as bases para o estudo entre internacionalização e desempenho. Os primeiros estudos de IED focaram nos benefícios de fatores estrangeiros localizados fora da organização, defendendo principalmente que imperfeições no fator mundial e nos mercados financeiros beneficiam a empresa em expansão internacional. Ao passo que autores com formação em comércio exterior e economia industrial, enfatizavam vantagens de custo (custos de transação, custos com funcionários, e com materiais) e economias de escala ou escopo (vantagem de monopólio e diversificação do risco, respectivamente) derivadas do processo de internacionalização. Estudiosos de economia financeira enfatizaram a teoria da diversificação do portfólio (exploração de fatores divergentes, a nível regional e nacional, como preços, sistemas de tributação e fontes de capital) e suas implicações no desempenho e risco – retorno. Entretanto esse foco na exaustão de oportunidades externas como única fonte de benefício mudou quando IED e pesquisadores de administração internacional começaram a analisar a própria organização e considerar o desenvolvimento proativo e a exploração de vantagens internas da empresa. Por exemplo, Fayerweather (1978) sugeriu que a transferência de conhecimento gerencial e técnico em escala global pode fornecer a companhias multinacionais vantagens comparativas que não estão disponíveis para empresas que operam somente no mercado interno. Por exemplo, heterogeneidade na força de trabalho a nível gerencial seria responsável por incentivar avanços em inovação e tecnologia. Além disso, a teoria da flexibilidade operacional (KOGUT, 1985) propôs que empresas que operam em vários ambientes são flexíveis o suficiente para gerar vantagens especulativas (como na transferência de informação) e alavancagem (com subsidio cruzado de oportunidades).

2.4 – Desempenho financeiro e grau de internacionalização no Brasil

Nesse estudo analisa-se a contribuição do grau de internacionalização no desempenho das empresas no Brasil, apesar da existência de vários estudos na área, não há resultados conclusivos sobre como ou quanto o grau de internacionalização afeta o desempenho e também não há estudos que fazem essa análise focada nas empresas brasileiras, por isso, nesse trabalho faz-se a análise da relação entre internacionalização e desempenho, mas com enfoque na realidade brasileira, que possui alto nível de internacionalização, mas que tem características muito particulares, entre elas o alto grau de internacionalização de empresas produtoras de *commodities*, por se tratar da maioria esmagadora dos produtos que formam a pauta de exportação.

Nesse contexto, cabe ressaltar que a relação entre desempenho e grau de internacionalização pode variar de acordo com a nacionalidade das empresas.

Em segundo lugar, empresas de diferentes países diferem no escopo da expansão internacional, por exemplo, expansão através de culturas relacionadas e não relacionadas. Vários estudos indicaram que empresas americanas utilizam estratégias de expansão para culturas relacionadas no início do processo de expansão (JOHANSSON e YIP, 1994). Isso ocorre porque as empresas americanas em média podem contar com uma grande demanda local e por isso, comparativamente apresentam um pequeno grau de internacionalização (HARVESTON, KEDIA e FRANCIS,1999; RUIGROK e WAGNER, 2003), isso sugere que, atualmente, as companhias americanas tem perseguido mercados relacionados culturalmente em seu escopo de expansão internacional. Ao passo que a maioria das grandes empresas européias e japonesas, devido a seus pequenos mercados

locais, são forçadas a expandir para mercados não relacionados culturalmente (KOGUT e SINGH, 1988). Por exemplo, Ronen e Shenkar (1985) identificaram o Japão como uma nação insular com relação à cultura, assim, independente do mercado internacional que eles explorarem, as empresas japonesas sempre explorarão mercados não relacionados culturalmente. Uma vez que diferentes escopos de internacionalização são relacionados com divergência em benefícios e custos (GOMES e RAMASWAMY, 1999; GOMEZ-MEJIA e PALICH, 1997; RUIGROK e WAGNER, 2003), eles podem ter um efeito moderador na relação entre desempenho e internacionalização.

Em terceiro lugar, pesquisas anteriores mostraram que nacionalidade está relacionada com a forma de entrada em mercados estrangeiros. Por exemplo, empresas japonesas, foram identificadas por usar métodos de entrada através de propriedade integral, isto é, capital 100% Japonês (sem parcerias com empresas de capital local), o que permite transferência mais rápida de vantagens competitivas, porque, em contraste com modos de entrada de propriedade parcial (*joint ventures*), empresas não precisam investir pesado e com esforços que consomem muito tempo para se comunicar de forma aceitável mutuamente e não há necessidade de interação de regras para satisfazer o parceiro de negócio estrangeiro (BARKEMA e VERMEULEN, 1998). Em resumo, nacionalidade da empresa pode induzir a formas de entrada que resultarão em benefícios e custos específicos que moderam de maneira característica a ligação entre internacionalização e desempenho.

Em quarto lugar, a nacionalidade de uma empresa pode trazer objetivos específicos da internacionalização. Por exemplo, Nonaka e Okumura (1984) e Harveston *et al.* (1999) revelaram que companhias européias e americanas têm diferentes preferências de desempenho quando comparadas a empresas japonesas. Ao passo que as primeiras priorizam taxas contábeis e de lucratividade, por exemplo, desempenho financeiro, os segundos focam em participação de mercado, que representa desempenho operacional. Assim, firmas de diferentes nações podem perseguir expansão internacional para satisfazer diferentes objetivos de desempenho. Tamanha dissimilaridade nas prioridades de desempenho provavelmente produziram diferentes relações entre desempenho e internacionalização. De forma geral, nacionalidade é provavelmente ligada a características particulares de escala (e conseqüentemente de experiência), escala, forma, e objetivo de desempenho da internacionalização, por isso, espera-se que essa variável represente uma importante configuração contextual e um moderador de nível macro da relação entre internacionalização e desempenho. Baseado nessa afirmação, utiliza-se a nacionalidade como um código moderador.

Dessa forma, pode-se verificar que a influência do grau de internacionalização no desempenho, irá depender da nacionalidade da empresa, que será influenciada pela experiência internacional, escopo, forma de entrada em mercados estrangeiros e objetivo do processo de internacionalização. Portanto, o ambiente de cada País irá influenciar na contribuição que o grau de internacionalização tem no desempenho das empresas.

3. METODOLOGIA

Na pesquisa partiu-se da teoria existente para investigar características da internacionalização em empresas brasileiras e sua associação e determinação com o desempenho. Para isso foram coletados dados das 200 empresas brasileiras com maior índice de exportação, isto é, maior proporção entre exportações e vendas totais, no ano de 2010. Os dados foram retirados do portal exame da seção melhores e maiores (<http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/>). A base de dados escolhida se justifica justamente pelo fato de refletir as mudanças ocorridas no cenário nacional nos últimos anos. Dessa forma, selecionou-se os dados mais recentes e que melhor refletem a realidade brasileira atual. Além disso, utilizou-se duas técnicas estatísticas de análise (correlação e regressão linear simples), para medir respectivamente a associação e a determinação entre as variáveis do estudo, e para que uma ratificasse o resultado da outra, aumentando a confiabilidade dos resultados.

No presente estudo definiu-se como empresa brasileira, empresas que possuem sede no Brasil e estão constituídas como pessoas jurídicas com CNPJ (cadastro nacional da pessoa jurídica) na receita federal do Brasil.

Na análise dos dados verificou-se que algumas empresas não tinham dados suficientes e por isso aplicou-se o processo de *data cleansing* no banco de dados, eliminando os dados incompletos e assim o número de empresas reduziu-se para 168.

De acordo com (HAIR,2005), o uso estatístico da correlação se dá no intuito de mensurar a relação entre duas variáveis: O conceito de correlação visa explicar o grau de relacionamento verificado no comportamento de diferentes eventos e, considera-se uma medida estatística que indica a força e a direção do relacionamento linear entre duas variáveis aleatórias. Dessa forma, a correlação entre duas variáveis indica a maneira como elas se movem em conjunto. A quantificação desse relacionamento é obtida estatisticamente através do coeficiente de correlação, que pode variar de -1 a 1, sendo que 0 significa que não há um padrão definido de tendência ou que ao variar um atributo não há alteração no outro atributo. Isto é, as variáveis se comportam de maneira totalmente independente entre si, não existindo associação alguma entre os valores, e eles são definidos como não correlacionados. Correlação negativa significa que as variáveis são inversamente proporcionais e correlação positiva significa que as variáveis são diretamente proporcionais. Quanto mais próximo o valor da correlação for de 1, maior é a associação entre as variáveis. Assim, a correlação mede o quão fortemente as variáveis estão associadas, isto é, o quão forte é a associação dessas variáveis, sendo que se o sinal for negativo as variáveis são inversamente proporcionais e se for positivo elas são diretamente proporcionais.

Quando o coeficiente de correlação for igual a +1, diz-se que a correlação é perfeitamente positiva, pois os valores considerados movem-se (estão associados) de maneira exatamente igual, ou seja, incrementos ou reduções em uma variável ocasionam reflexos diretos e com a mesma intensidade na outra variável. Por outro lado, quando o coeficiente de correlação for igual a -1, diz-se que a correlação é perfeitamente negativa, ou seja, incrementos ou reduções em uma variável ocasionam reflexos inversos e com a mesma intensidade na outra variável.

A correlação só pode ser usada para amostras com mais de 30 elementos, pois para números menores que 30, os resultados não seriam conclusivos, uma vez que as associações poderiam acontecer por mera coincidência devido ao fato de a amostra ser muito pequena (HAIR, 2005).

Segundo (HAIR, 2005), a medida estatística de regressão linear é usada para determinar o valor esperado de uma variável chamada dependente “y”, dados os valores de algumas outras variáveis independentes “x”. Assim a regressão linear mede a determinação de uma variável em relação à outra. O nome linear deve-se ao fato de que a relação da resposta as variáveis é uma função linear de alguns parâmetros. Os coeficientes a e b da função são chamados, respectivamente de coeficiente angular (inclinação) e o intercepto da reta de tendência. No estudo decidiu-se manter os *outliers*.

Na análise relacionou-se, através de regressão linear e correlação o grau de internacionalização e o desempenho das empresas. A literatura aponta que a internacionalização de uma empresa pode ser mensurada por três indicadores, que são os seguintes: Exportações sobre vendas totais, ativos no exterior sobre ativos totais e distribuição geográfica, isto é, o número de países onde a empresa possui instalações. De acordo com Mansi e Reeb (2002, p.134, tradução nossa)

Pode-se utilizar um método de mensuração do grau de internacionalização com base em três variáveis que são: Exportações sobre vendas totais, ativos no exterior sobre ativos totais e distribuição geográfica. Mansi e Reeb (2002, p.134)

Assim, seria possível utilizar esse modelo, com três medidas definindo o nível de internacionalização. No entanto, verifica-se que existe grande dificuldade na obtenção desses dados para análise do grau de internacionalização, especialmente os ativos no exterior sobre os ativos totais e a distribuição geográfica. Além disso, existe uma forte correlação positiva entre exportação sobre vendas totais e ativos no exterior sobre ativos totais e também uma forte correlação positiva entre nível de exportação e distribuição geográfica. Segundo Mansi e Reeb (2002, p.135) a correlação entre ativos no exterior sobre ativos totais e nível de exportação é de 0,89 e a correlação entre nível de exportação e distribuição geográfica é de 0,78, o que significa que a associação entre os medidores é muito forte e positiva. Dessa forma, devido à dificuldade na obtenção de dados e a forte correlação das variáveis, utilizou-se o índice de exportação, para mensurar o grau de internacionalização, assim como outros trabalhos também o fazem.

De acordo com Mansi e Reeb (2002, p.134) “*For the degree of firm international activity (DOI), a commonly used variable is the foreign sales ratio*”

Portanto nesse estudo utilizou-se o índice de exportação para mensurar o grau de internacionalização das empresas no Brasil.

Para a mensuração do desempenho, o presente estudo utilizou-se de dois indicadores de desempenho: O ROE que é o retorno sobre o patrimônio (*Return on Equity*), que é calculado pela divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido, e a lucratividade que é calculada pela divisão do valor total de vendas pelo lucro líquido. Segundo Matarazzo (2003), o papel do ROE é mostrar qual a taxa de rendimento do Capital Próprio que pode ser comparada com a de outros rendimentos alternativos no mercado e se avaliar se a empresa oferece rentabilidade superior ou inferior às opções disponíveis. Segundo Martins (2001), apura a relação entre o ganho obtido pelos sócios e o investimento que realizaram na empresa, definido como a razão entre resultado do exercício e patrimônio líquido. Martins (2001) considera que o ROE é o melhor indicador para medir o desempenho global da empresa. De acordo com Matarazzo (2003), a lucratividade mede a rentabilidade por venda, isto é, o quão lucrativo é cada venda, ao dividir as vendas totais pelo lucro líquido, é importante, pois oferece a rentabilidade da empresa.

Dentre várias opções de análise de desempenho, escolheu-se o ROE e o índice de lucratividade, pois são medidas que não são influenciadas pelo tamanho da empresa, para que esse fator não influencie na análise. Portanto na análise dos dados, utilizou-se as medidas estatísticas de correlação e regressão linear para relacionar o grau de internacionalização com o ROE e índice de lucratividade das 200 empresas com maior índice de exportação no ano de 2010, para assim definir a contribuição do grau de internacionalização no desempenho das empresas brasileiras.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente estudo analisa a contribuição do processo de internacionalização no desempenho das empresas no Brasil, para isso utilizou-se as medidas estatísticas de correlação e regressão linear, assim relacionou-se o nível de exportações com o ROE e a lucratividade das 200 empresas brasileiras que tiveram maior nível de exportação em 2010 e mensurou-se quanto à variação no nível de exportação influencia no desempenho da empresa, isto é, quão fortemente o nível de exportação afeta positivamente o ROE e a lucratividade da empresa.

Devido à grande importância do processo de internacionalização para as empresas e até para a nação, esperava-se que o grau de internacionalização contribuísse fortemente para o desempenho das empresas, no entanto, após análise quantitativa dos dados, através de tratamento estatístico, verificou-se os seguintes resultados: A correlação entre o índice de exportação e a lucratividade das empresas, teve como resultado 0,00565670157295418, o que significa que a correlação dessas duas variáveis é menor que 1%, mais precisamente cerca de 0,5%, o que demonstra que a associação entre as duas variáveis é extremamente fraca, ou seja, ao variar uma delas a influência na outra é insignificante. A correlação entre índice de exportação e o ROE das empresas, teve o seguinte resultado: -0,0384539018281921, um valor de aproximadamente -3%, isto é, uma variação em uma das variáveis gera mudanças insignificantes na outra, assim a associação delas é extremamente fraca, o valor da associação é insignificante. Com relação à regressão linear, o valor do R quadrado da determinação entre índice de exportação e ROE foi de 0,001, com um valor de aproximadamente 0,1%, refletindo um valor extremamente baixo, assim pode-se afirmar que a capacidade do grau de internacionalização determinar o ROE é aproximadamente zero.

Referente à regressão linear entre índice de exportação e lucratividade, o valor do R quadrado foi de 0,00003, refletindo um valor de aproximadamente 0,003%, o que demonstra que a capacidade de o grau de internacionalização determinar a lucratividade da empresa é nula. Assim, o grau de internacionalização das empresas brasileiras não explica o ROE e nem a lucratividade. Na regressão linear entre índice de exportação e ROE, pode-se perceber que na distribuição no Gráfico 1, os resultados estão dispersos, eles não seguem uma tendência, estão espalhados pelo gráfico sem nenhuma tendência definida, isso reforça o fato de que o resultado da regressão linear foi inconclusivo, pois o valor foi de aproximadamente zero. O mesmo acontece na análise entre índice de exportação e lucratividade, Gráfico 2. Pode-se perceber igualmente que não há uma tendência definida, estando os pontos dispersos e isso explica o resultado da regressão linear ser de aproximadamente zero, o que significa que não há tendência, ou seja, o índice de exportação (grau de internacionalização), não determina a lucratividade da empresa.

Gráfico 1 – Grau de internacionalização versus ROE

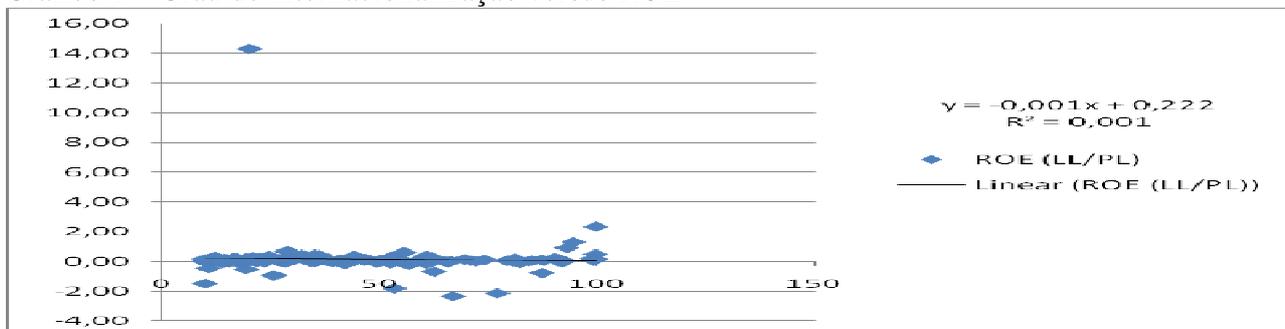
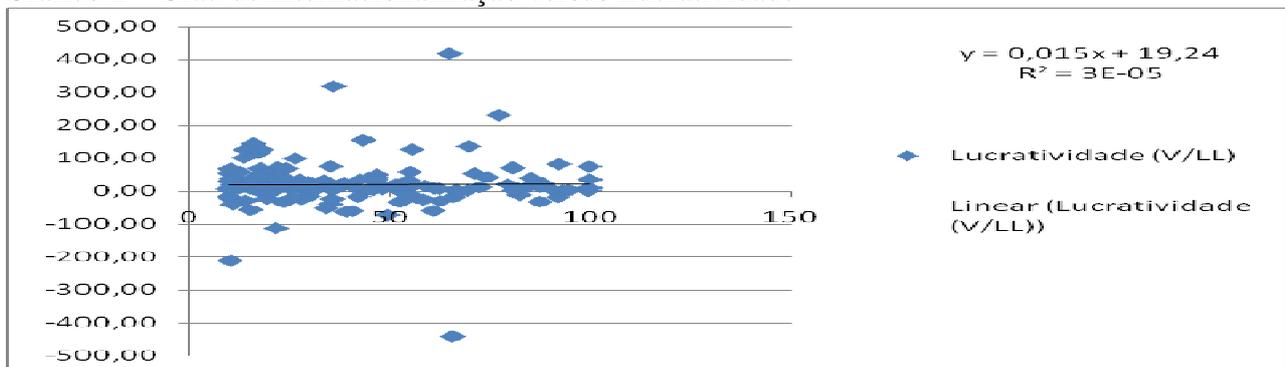


Gráfico 2 – Grau de internacionalização versus Lucratividade



A Tabela 3 mostra os resultados da regressão em que o desempenho mensurado pelo indicador ROE é determinado pelo grau de internacionalização das empresas. O valor-p do coeficiente da regressão é bem superior ao limite de 5% adotado para esta pesquisa, o que reforça que o coeficiente de determinação entre as variáveis é insignificante estatisticamente.

Tabela 3 – Resultados da regressão Internacionalização (Exp/V) determinando ROE (LL/PL)

	<i>Coefficientes</i>	<i>valor-P</i>	R-Quadrado	Observações
Interseção	0,2222	0,03763547		
Internacionalização (Exp/V)	-0,001	0,94354565	0,001	170

A Tabela 4 mostra os resultados da regressão em que o desempenho mensurado pelo indicador lucratividade é determinado pelo grau de internacionalização das empresas. O valor-p do coeficiente da regressão é também superior ao limite de 5% adotado para esta pesquisa, o que reforça que o coeficiente de determinação entre as variáveis é insignificante estatisticamente. Assim, independentemente de como se mensure o desempenho não é possível afirmar que as empresas mais internacionalizadas terão desempenho melhores.

Tabela 4 - Resultados da regressão Internacionalização (Exp/V) determinando Lucratividade (V/LL)

	<i>Coefficientes</i>	<i>valor-P</i>	R-Quadrado	Observações
Interseção	19,24	0,0341234		
Internacionalização (Exp/V)	-0,015	0,9123423	3E-05	170

Então, devido aos muitos benefícios do processo de internacionalização, conforme descrito no referencial teórico, esperava-se que o grau de internacionalização afetasse positivamente o ROE e lucratividade da empresa, no entanto, os resultados das análises estatísticas revelaram que o grau de internacionalização não influencia o ROE e lucratividade da empresa, isto é, o grau de internacionalização não contribui para melhor desempenho das empresas. Os dados analisados referem-se as 200 empresas brasileiras que mais exportaram em 2010, conseqüentemente as análises se restringem ao Brasil, assim pode-se afirmar que o grau de internacionalização não contribui para melhor desempenho das empresas brasileiras.

Esses resultados podem ser explicados pela relação entre benefícios e custos do processo de internacionalização, conforme descrito nos capítulos anteriores, o processo de internacionalização gera vários benefícios para a empresa, porém ao se internacionalizar ela incorre em vários custos. Dessa forma, existe uma relação entre custos e benefícios no processo que explica porque os resultados foram inconclusivos, uma vez que as empresas podem estar em diferentes estágios de internacionalização e em cada um deles pode-se incorrer em mais custos ou mais benefícios.

Além disso, como definido nos capítulos anteriores, a influência do grau de internacionalização no desempenho pode ser afetada pelo objetivo da internacionalização, de acordo com cada setor. Dessa forma, como cada setor afeta os objetivos de suas empresas, o setor de cada organização afeta os objetivos da internacionalização, de acordo com as suas características particulares, como sua organização, forma de concorrência, investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Outro fator que interfere na relação entre grau de internacionalização e desempenho é o ritmo e velocidade do processo, empresas podem obter diferentes níveis de desempenho dependendo do ritmo e velocidade do processo de internacionalização, particularmente foi encontrado evidências, como descrito nos capítulos anteriores, de que com um rápido ritmo de desenvolvimento internacional as empresas podem exceder a capacidade de gestão de seus gestores e por isso incorrer em maiores custos e menor desempenho quando passam por um processo acelerado de internacionalização, ao passo que processos de internacionalização mais estáveis e planejados tendem a refletir melhores resultados no desempenho.

Conforme descrito nos capítulos anteriores, vários autores exploraram a relação entre custos e benefícios do processo de internacionalização e chegaram a diferentes resultados, alguns afirmam que no começo do processo as empresas incorrem em altos custos, de logística, processamento de informação, análise de mercado entre outros e que por isso nos primeiros estágios do processo de internacionalização as empresas incorrem em grandes custos que ultrapassam os benefícios do processo e somente quando atingem maiores níveis de internacionalização que conseguem incrementos de desempenho que compensem os custos incorridos e esse comportamento reflete em curvas em J e U. Ao passo que outros autores afirmam que no começo do processo as empresas utilizam capacidades e recursos que já possuem e que foram desenvolvidas em seu comércio local e elas fazem isso através de relacionamento com países que compartilham características semelhantes, como língua, cultura, legislação e política e assim no começo do processo essas empresas obtêm benefícios que ultrapassam os custos incorridos, e após os primeiros estágios de internacionalização as organizações precisam incorrer em altos custos para explorarem mercados que não possuem características semelhantes, isto é, não são relacionados culturalmente, e esse comportamento é refletido em curvas em J e U invertido.

Nesse estudo focamos a relação entre internacionalização e desempenho no Brasil, vários estudos já foram realizados sobre os benefícios do processo de internacionalização e sua influência no desempenho, no entanto, eles não chegaram a resultados conclusivos, à medida que respostas não foram alcançadas através desses estudos, diferentes variáveis foram sendo adicionadas e analisadas para poder confirmar os benefícios e resultados que o processo de internacionalização traz para as empresas, mas mesmo após várias décadas de estudos a relação entre internacionalização e desempenho continua sem resolução, por isso, nesse estudo decidiu-se focar no Brasil, pois nunca foram feitos estudos voltados à realidade brasileira.

O Brasil possui algumas particularidades a respeito do processo de internacionalização, as empresas brasileiras internacionalizadas são em sua maioria, produtoras e exportadoras de *commodities*, isso se deve ao fato de que a maior parte do que é exportado do Brasil é *commodity*, portanto na análise que fizemos, grande parte das empresas apresentam esse perfil, são produtoras de minérios, carne, produtos do complexo da soja, café, açúcar, álcool, couros, petróleo. Como falado nos capítulos anteriores, a nacionalidade de cada empresa influencia no desenvolvimento de sua internacionalização e conseqüentemente nos resultados dela para a empresa.

Conforme descrito no capítulo 2, a nacionalidade afeta a internacionalização pelos seguintes motivos: Experiência de internacionalização, escopo do processo, forma de entrada e objetivo do processo. Com relação à experiência de internacionalização, alguns países devem explorar o mercado externo antes que outros, devido ao fato de possuírem pequena demanda local. E para poder equilibrar o mercado, através da diminuição da oferta no mercado local e também para conseguir melhores preços as empresas desses países devem explorar o mercado externo com mais antecedência do que empresas localizadas em países com grande demanda local.

Dessa forma, verifica-se que as empresas se internacionalizam devido a uma vasta lista de objetivos, e os resultados que o processo de internacionalização gera nas organizações dependem de muitas variáveis, como nacionalidade, setor, ritmo e velocidade de internacionalização, relação entre custos e benefícios do processo, além de outros fatores intrínsecos a cada organização, como cultura, conhecimento e outras capacidades e recursos. Por isso, verifica-se difícil a mensuração da contribuição do processo de internacionalização para o desempenho das empresas no Brasil, pois ao se isolar as variáveis para se determinar a relação entre desempenho e internacionalização nas

empresas brasileiras, muitas outras variáveis do processo são negligenciadas e conseqüentemente os resultados gerados são inconclusivos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo objetiva avaliar a contribuição do grau de internacionalização no desempenho das empresas brasileiras, para isso definiu-se como amostra as 200 empresas brasileiras com maior índice de exportação no ano de 2010, tal amostra possui tamanho ideal para análise, pois se trata de uma boa quantidade de dados para se analisar, podem-se aplicar as medidas estatísticas de forma eficaz, mas não é um número muito grande que poderia contaminar e dificultar a análise. A base de dados escolhida se justifica justamente pelo fato de refletir as mudanças ocorridas no cenário nacional nos últimos anos. Dessa forma, selecionamos os dados mais recentes e que melhor refletem a realidade brasileira atual.

Então, através de tratamento estatístico, avaliamos a relação entre grau de internacionalização e desempenho. A princípio, devido aos vários benefícios gerados pelo processo de internacionalização, como aumento de receita, diversificação do risco, fortalecimento da marca, segmentação, atendimento de nichos de mercado, esperava-se que através da análise estatística fosse possível identificar melhora no desempenho devido ao aumento no grau de internacionalização.

No entanto, os resultados atingidos foram inconclusivos, ou seja, a análise estatística não gerou nenhum resultado relevante, os valores encontrados foram insignificantes e por isso, não podem ser considerados. Diante disso, buscou-se na literatura as razões que pudessem dar embasamento a esse resultado e assim foi possível verificar que o desempenho sofre influência de várias outras variáveis no processo de internacionalização. Nesse processo, a nacionalidade, setor, ritmo e velocidade e relação entre benefícios e custos do processo de internacionalização influenciam fortemente no desempenho da empresa, portanto uma análise entre grau de internacionalização e desempenho é afetada por inúmeras outras variáveis que estão alheias a análise e que tornam os resultados inconclusivos. Na análise dos resultados escolheu-se a amostra que melhor reflete a realidade brasileira atual, a quantidade de empresas analisadas foi cuidadosamente escolhida para que fosse possível analisar os dados sem contaminações e de forma eficaz.

Além disso, utilizou-se duas medidas estatísticas, isso foi feito para que uma ratificasse o resultado da outra, aumentando a confiabilidade dos resultados. Entretanto após análise, os resultados obtidos foram inconclusivos e o grau de internacionalização não justificou melhor desempenho.

Como descrito acima, isso se deve ao fato de que o processo de internacionalização é extremamente complexo e o número de variáveis envolvidas nesse processo é muito grande. Entretanto, esse estudo foi o primeiro que fez a análise entre grau de internacionalização e desempenho nas empresas brasileiras, portanto o estudo pode servir de base para estudos mais aprofundados sobre a relação entre internacionalização e desempenho nas empresas brasileiras. Vale ressaltar, as particularidades nacionais, como recente abertura do mercado, a partir da década de 1990, grande participação de *commodities* na pauta de exportação, portanto esse estudo abre caminho para futuras pesquisas relacionadas à internacionalização no Brasil e sua influência no desempenho das empresas, muitos dos temas abordados nesse estudo, como setor das empresas, nacionalidade, ritmo e velocidade do processo, podem ser explorados em novos estudos e a presente pesquisa poderá dar suporte a novas pesquisas em áreas relacionadas, especialmente no que se refere à realidade brasileira.

REFERÊNCIAS

BARKEMA, H. G; VERMEULEN, F. **International expansion through start-up or acquisition: a learning perspective**, Academy of Management Journal **41**: 7-26. 1998.

BRASIL. Ministério de desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Estatísticas de Comércio Exterior. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br//sitiointerna/interna.php?area=5&menu=571> > Acesso em 12 de outubro de 2011.

CAPAR, N; KOTABE, M. **The relationship between international diversification and performance in service firms**, Journal of International Business Studies **34**: 345-355. 2003.

DRAGUN, D. **Challenging the rhetoric: internationalisation, size and financial performance**, European Retail Digest **36**: 25-33. 2002.

EDEN, L; THOMAS, D. E. **Is the multinationality-performance relationship Ushaped?** Apresentação feita no seminário anual da academia de administração 2000, Toronto. 2002.

FAYERWEATHER, J. **International Business Strategy and Administration**, Cambridge, MA. 1978.

GOMES, L; RAMASWANY, K. **An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance**, Journal of International Business Studies **30**: 173-188. 1999.

GOMEZ-MEJIA, L. R; PALICH, L. E. **Cultural diversity and the performance of multinational firms**, Journal of International Business Studies **2**: 309-335. 1997.

HAIR Jr., Joseph F.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L.; BLACK, William C. **Análise multivariada de dados**. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HARVESTON, P. D., KEDIA, B. L; FRANCIS, J. D. **MNE's dependence on foreign operations and performance: a study of MNEs from the "Triad" regions'**, International Business Review **8**: 293-307. 1999.

JOHANSSON, J. K; YIP, G. S. **Exploiting globalization potential: U.S. and Japanese strategies**, Strategic Management Journal **15**: 579-601. 1994.

KOGUT, B. **Designing global strategies: Profiting from operational flexibility**, Sloan Management Review **27**: 27-38. 1985.

KOGUT, B; SINGH, H. **The effect of national culture on the choice of entry mode**, Journal of International Business Studies **19**: 411-432. 1988.

LU, J. W; BEAMISH, B. W. **The internationalization and performance of SMEs**, Strategic Management Journal **22**: 565-586. 2001.

MANSI, Sattar; REEB, David. **Corporate International Activity and Debt Financing**. Journal Palgrave Macmillan Journals. Vol 33, No 1, p. 129-147, abril. 2002.

MARTINS, Eliseu. **Avaliação de Empresas: Da Mensuração Contábil à Econômica**. Ed. Atlas, cap. 4, 2001.

MATARAZZO, Dante. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial**. 6.ed. São Paulo, Atlas, 2003.

DÓREA, D. T.; PEREIRA, V. S.; MARINS, V. F.

NONAKA, I ; OKUMURA, A. **A comparison of management in American, Japanese and European firms**, Management Japan 17: 23-29. 1984.

PORTAL EXAME. Revista Exame. Melhores e Maiores. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/>> Acesso em 14 de outubro de 2011.

PORTER, M. E. **Competitive advantage**: creating and sustaining superior performance, NY: Free Press. 1985.

PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**, NY: Free Press. 1990.

RAMASWAMY, K. **Multinationality, configuration, and performance**: a study of MNEs in the US drug and pharmaceutical industry, Journal of International Management 1:231-253. 1995.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. Tradução; Maria Adelaide Ferreira. 4. ed. Fundação Calouste Gulbenkian. Lisboa, 2001.

RONEN, S; SHENKAR, O. **Clustering countries on attitudinal dimensions**: a review and synthesis, Academy of Management Review 10: 435-454. 1985.

RUIGROK, W; WAGNER, H. **Internationalization and performance: an organizational learning perspective**, Management International Review 43: 63-83. 2003.

RUIGROK, Winfried; WAGNER, Hardy. **Internationalization and firm performance**: Meta-analytic review and future research directions. 1. ed. Research Institute for International Management. St. Gallen, Switzerland, s.d.

SMITH, Adam. **Inquérito sobre a natureza e causas da riqueza das nações**. Tradução. Teodora Cardoso e Luís Cristovão de Aguiar. 2. ed. Fundação Calouste Gulbenkian. Lisboa, 1989.

Trade Map. Brazilian trade statistics. Disponível em <http://www.trademap.org/brazil/Country_SelProduct_TS.aspx> Acesso em 14 de agosto de 2011.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development, World investment report 1999: Trends and determinants, United Nations: New York and Geneva. 2000.

VERMEULEN, F; BARKEMA, H. G. **Pace, rhythm, and scope**: process dependence in building a profitable multinational corporation, Strategic Management Journal 23: 637-653. 2002.