

---

## A Baixa Internacionalização das Empresas Brasileiras: Uma Análise das Principais Barreiras Institucionais

Danilo Castanha Mariotti (USP) - [dcmariotti@hotmail.com](mailto:dcmariotti@hotmail.com) | Felipe Mendes Borini (USP) - [fborini@usp.br](mailto:fborini@usp.br)  
Leandro Lima dos Santos (USP) - [leandrolima@usp.br](mailto:leandrolima@usp.br) | Rafael Morais Pereira (USP) - [rmorais@usp.br](mailto:rmorais@usp.br)

---

**RESUMO:** O objetivo deste artigo é analisar as características do ambiente institucional do Brasil que dificultam a internacionalização das empresas brasileiras. O alcance deste objetivo se torna possível através da análise da relação entre a tributação brasileira e a baixa internacionalização das empresas nacionais; e da relação entre a infraestrutura brasileira e a baixa internacionalização dessas empresas nacionais. A base teórica adotada engloba as teorias de internacionalização e a visão baseada em instituições. Neste trabalho, utilizou-se o enfoque quantitativo de pesquisa, de caráter exploratório, tendo como método de pesquisa utilizado o levantamento de dados secundários, oriundos da base de dados da pesquisa Enterprise Surveys da agência International Finance Corporation (IFC), do Banco Mundial, que busca fazer um estudo sobre os fatores que moldam o ambiente de negócios de um país, tendo a última avaliação do Brasil sido realizada em 2009. A amostra é não probabilística, constituída por 1802 empresas, e a técnica estatística utilizada foi o teste-T para igualdade de médias. A pesquisa realizada confirmou que os obstáculos associados à questão da tributação brasileira são mais percebidos e enfrentados por empresas brasileiras internacionalizadas do que as não internacionalizadas. Isto pode ser justificado pelo fato das empresas internacionalizadas terem vivenciado essas dificuldades e aprendido a lidar com esses obstáculos para poder realizar suas atividades, enquanto que as não internacionalizadas, por ainda não realizarem atividades no exterior, não conseguem perceber da mesma forma esses obstáculos da tributação. Já os obstáculos da infraestrutura nacional implicam na atuação tanto de empresas não internacionalizadas quanto de internacionalizadas, mostrando que esta barreira afeta ambas de forma similar.

**PALAVRAS-CHAVE:** grau de internacionalização; barreiras regulatórias e tributárias; infraestrutura nacional; empresas brasileiras; ambiente institucional.

### The Low Internationalization of Brazilian Companies: An Analysis of the Main Institutional Barriers

**ABSTRACT:** The aim of this paper is to analyze the characteristics of the Brazil's institutional environment that hinder the internationalization of Brazilian companies. The achievement of this objective is made possible through the analysis of the relationship between Brazilian taxation and the low internationalization of national companies; and the relationship between the Brazilian infrastructure and the low internationalization of these national companies. The theoretical background adopted encompasses the internationalization and the institution-based view theories. In this work, the quantitative research approach was used, with an exploratory method, using as research method secondary data collect from the Enterprise Surveys database of the International Finance Corporation (IFC) from the World Bank, which seeks to make a study on the factors that shape the business environment of a country, and the last analysis of Brazil was carried out in 2009. The sample is non-probabilistic, constituted by 1802 companies, and the statistical technique accomplished was the T-test for equality of means. The results confirmed that the obstacles associated with the Brazilian taxation issue are more perceived and faced by the internationalized Brazilian companies than the non-internationalized ones. This can be justified by the fact that internationalized companies have experienced these difficulties and learned to deal with these obstacles in order to carry out their activities, while the non-internationalized companies, because they do not carry out activities abroad, they are not able to perceive these obstacles of taxation in the same way. On the other hand, the obstacles of the national infrastructure imply the performance of both non-internationalized and internationalized companies, showing that this barrier affects both in a similar way.

**KEYWORDS:** degree of internationalization; regulatory and tax barriers; national infrastructure; Brazilian companies; institutional environment.

## A Baixa Internacionalização das Empresas Brasileiras: Uma Análise das Principais Barreiras Institucionais

### 1 Introdução

A globalização não é um fenômeno novo; apenas houve aceleração e aumento de sua complexidade nos últimos anos (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010). De acordo com a United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO, 2001), a globalização pode ser definida como um conjunto de estruturas e processos econômicos, sociais, tecnológicos, políticos e culturais decorrentes do caráter mutável da produção, do consumo e do comércio de ativos e bens que compõem a base da economia política internacional. “É a integração da economia mundial” (Gilpin, 2001, p. 364). Portanto, é um processo pelo qual empresas ou outras organizações desenvolvem influência internacional ou começam a realizar negócios em escala internacional.

“Os negócios internacionais referem-se ao desempenho de atividades de comércio e investimento por empresas, através das fronteiras entre países” (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010, p. 3). O que se observa contemporaneamente no comportamento dos países nas suas relações internacionais não é novidade na história (Mendes; Ferreira, 2013). Todavia, um dos aspectos mais notáveis dos negócios internacionais contemporâneos é a tendência à integração econômica regional (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010), contribuindo para que o comércio cresça em ritmo mais acelerado do que a produção e, num contexto globalizado, a internacionalização torna-se inevitável (Almeida, 2007).

O processo de internacionalização de uma empresa pode ser feito de duas formas gerais: (i) através do investimento direto no exterior (IDE), envolvendo fusões, aquisições, implantações, participações ou parcerias (alguns autores tratam este último como uma categoria à parte, que ocorre por meio de alianças, joint-ventures, licenciamentos ou franquias), ou (ii) através do comércio internacional na sua essência, via exportações. A atual fase da globalização, desencadeada pelos avanços nas tecnologias de comunicação e transporte, reduziu distâncias e conectou locais geograficamente distantes, gerando um enorme crescimento no comércio e investimento entre países (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

O IDE mundial cresceu 38% entre 2014 e 2015, chegando a 1,8 trilhões de dólares, o valor mais alto desde a crise de 2008. As projeções são, após queda em 2016, de recuperação em 2017 e crescimento em 2018. Além disso, as políticas dos países indicam maior promoção e liberalização dos investimentos, com medidas em direção à facilitação dos fluxos entre as nações (UNCTAD, 2016). Trazendo ao contexto nacional, os investimentos brasileiros diretos no exterior (IBD) atingiram 283 bilhões de dólares em 2015 e, descontando-se os investimentos financeiros – em carteira e em derivativos –, totalizaram 85,1 bilhões de dólares, um aumento de 11% em comparação a 2014, sendo 5,6 bilhões de dólares em imóveis e o restante em outros investimentos (Banco Central do Brasil, 2016).

A inserção internacional do Brasil ainda é extremamente tímida (Oliveira Junior, 2010): utilizando um recorte mais específico, UNCTAD (2016) concluiu que, em 2015, o fluxo de saída de IDE do Brasil foi de 3,1 bilhões de dólares, valor 38% maior que no ano anterior. Contudo, o país ainda ficou atrás de outros pares da América Latina, como Chile (15,5 bilhões de dólares), México (8,1 bilhões de dólares) e Colômbia (4,2 bilhões de dólares), que são economias de menor porte (Banco Mundial, 2016), indicando maior complexidade na explicação dessa discrepância.

Na percepção das empresas brasileiras, as barreiras mais significativas são as ligadas ao ambiente competitivo nacional (Oliveira Junior, 2010). Uma pesquisa realizada em 2011 pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET) reunindo 51 empresas de capital brasileiro com investimentos no exterior buscou saber, dentre outros pontos, quais as barreiras internas brasileiras enfrentadas por essas organizações para se internacionalizar. Os resultados mais expressivos indicaram: os altos custos logísticos e a elevada carga tributária do país (Confederação Nacional da Indústria, 2012). Além disso, nas avaliações que o World Economic Forum tem feito nas últimas décadas sobre a competitividade dos países, esses itens também aparecem como desvantagens crônicas do país (Feldmann, 2010).

Portanto, o problema a ser pesquisado neste trabalho relaciona-se à análise das barreiras à internacionalização de empresas brasileiras, cuja pergunta de pesquisa é: Os obstáculos para a internacionalização são mais evidentes estatisticamente para as empresas internacionalizadas ou não internacionalizadas? O objetivo deste artigo é analisar as características do ambiente institucional do Brasil que dificultam a internacionalização das empresas brasileiras. O alcance deste objetivo se torna possível através da análise da relação entre a tributação brasileira e a baixa internacionalização das empresas nacionais; e da relação entre a infraestrutura brasileira e a baixa internacionalização dessas empresas nacionais. Neste estudo, acredita-se que os obstáculos associados à questão da tributação e da infraestrutura brasileira são mais percebidos e enfrentados por empresas brasileiras internacionalizadas do que as não internacionalizadas, pois estas que vivenciaram essas dificuldades e procuraram lidar com esses obstáculos para realizar suas atividades.

Para viabilizar este estudo, utilizam-se os dados da pesquisa Enterprise Surveys da agência International Finance Corporation (IFC), do Banco Mundial. Essa pesquisa busca fazer um estudo sobre os fatores que moldam o ambiente de negócios de um país, fazendo-o prosperar ou não, e é realizada anualmente. Contudo, o último Country Profile feito do Brasil – e que será a base para o trabalho –, fornecendo um panorama dos indicadores-chave do ambiente de negócios do país, foi realizado em 2009 (IFC, 2011). O objeto deste estudo são as empresas de pequeno, médio e grande porte, principalmente as de pequeno e médio porte, que correspondem a 79,2% da amostra total, o que contribui bastante com as pesquisas ligadas a este assunto, pois elas tratam em sua maioria apenas da internacionalização de empresas de grande porte.

Este artigo tem como contribuição acadêmica expandir a literatura sobre internacionalização, ao identificar barreiras institucionais que podem refletir a baixa internacionalização de empresas brasileira. Como contribuição gerencial, permitir aos empreendedores e empresários brasileiros conhecerem os desafios para a internacionalização – neste caso, especificamente relacionados à tributação e infraestrutura. Este assunto é importante, também, sob o ponto de vista de políticas públicas, para que o Estado possa desenvolver projetos que incluam elementos eficazes e adequados aos problemas existentes, os quais terão impacto na economia nacional, já que um maior grau de internacionalização contribui com a prosperidade econômica do país, colaborando com o uso eficiente dos recursos (Almeida, 2007; Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

Nas páginas seguintes deste artigo serão abordados o referencial teórico da pesquisa, que discorre sobre grau de internacionalização, as mais relevantes abordagens dentre as teorias de internacionalização, incluindo a que serve como base para esta pesquisa, e as barreiras para internacionalização que serão objetos de estudo; em seguida, a metodologia da pesquisa, que explica os dados coletados e a forma de condução da análise; adiante, a

apresentação dos resultados obtidos mediante esta análise; e, por fim, a conclusão do estudo, que apresenta a relevância e as contribuições do trabalho, além das suas limitações e sugestões para pesquisas futuras acerca do tema.

## 2 Referencial Teórico

O grau de internacionalização de uma empresa indica a expansão dela no mercado internacional, que se expressa por meio de aspectos financeiros (vendas internacionais) e não financeiros (dispersão geográfica) (Honório, 2009). De acordo com Floriani (2010), à medida que o grau de internacionalização aumenta, as empresas vão ganhando experiência, o que tenderia a torná-las mais eficientes, melhorando, conseqüentemente, seu desempenho. Em países emergentes, e ainda em PMEs, o que muitas vezes explica o aumento do grau de internacionalização é a oportunidade e as redes de relacionamento a que a empresa pertence (Andersson & Forsgren, 2000).

Cavusgil & Kirpalani (1993), Sullivan (1994) e Reuber & Fischer (1997) se referem à internacionalização como grau de internacionalização. Em pesquisas anteriores, autores como Johanson & Vahlne (1977), Forsgreen (1989), Welch & Luostarinen (1988), buscaram determinar o grau de internacionalização analisando a evolução, a estrutura e o processo, relacionando tais aspectos a algumas características do processo de internacionalização, como demografia, estratégia, mercado e características atitudinais.

A literatura sobre o grau de internacionalização não mostra uma forma única de evolução, mas apresenta diversas maneiras de evoluir e de mensurar o grau de internacionalização. Na vertente comportamental, por exemplo, para mensurar o grau de internacionalização consideram-se os modos de entrada de uma empresa no mercado externo (Root, 1994), pois se acredita que a variedade destes modos de entrada resulta no aumento do compromisso dela em relação aos recursos despendidos para o seu desenvolvimento internacional.

Outra forma de se mensurar o grau de internacionalização é através de métricas da vertente econômica (Sullivan, 1994). Nesta vertente, a escala é composta por aspectos de estrutura, desempenho e atitudinais, oriundas da combinação das teorias econômica (Penrose, 1959) e comportamental (Johanson & Vahlne, 1990) de internacionalização realizada por Sullivan (1994), que analisou 17 estudos empíricos sobre a relação entre o grau de internacionalização de uma empresa e seu desempenho financeiro.

Após o trabalho realizado por Sullivan (1994), diversas pesquisas passaram também a considerar aspectos não financeiros, por exemplo, aqueles associados à dispersão geográfica, ou seja, à expansão internacional da firma em diferentes regiões geográficas ou mercados estrangeiros. Alguns indicadores são utilizados para designar a dispersão geográfica internacional, como o número de subsidiárias ou plantas no exterior, o número de países ou regiões onde negócios internacionais são realizados (Sullivan, 1994; Tallman; Li, 1996; Hitt; Hoskissom; Kim, 1997; Zahra; Ireland; Hitt, 2000) e a distância geográfica ou psíquica entre países que realizam transações comerciais (Stöttinger; Schlegelmich, 1998; Dow, 2000; Forte; Sette jr, 2005).

Neste artigo, o grau de internacionalização, que é a variável dependente, está relacionado com o volume de exportação, ou seja, com o quanto a empresa exportou do total da sua produção. Utilizando o Grau de Internacionalização por meio de métricas econômicas e voltado para a exportação, verifica-se que há trabalhos aplicados em empresas brasileiras de grande porte (Barcellos & Cyrino, 2007; Forte & Moreira, 2007). Em virtude disso, o presente estudo analisa também pequenas e médias empresas brasileiras, e busca-se relacionar o grau de internacionalização com variáveis institucionais detalhadas adiante.

O campo de Gestão Estratégica tem sido tradicionalmente governado por dois grandes paradigmas, a visão baseada na indústria (Porter, 1980) e a visão baseada em recursos da empresa (Barney, 1991). Nos últimos anos, um terceiro paradigma surgiu, a visão baseada em instituições (Peng, Sun, Pinkham & Chen, 2009). A visão baseada em instituições leva em conta que as escolhas estratégicas das empresas são tomadas e restritas dentro de ambientes institucionais. Contudo, embora seja uma abordagem estratégica de internacionalização, o ponto de vista das instituições não denega as características econômicas e comportamentais deste processo (Peng, 2008). Esta visão considera que as escolhas estratégicas das organizações são resultado da interação dinâmica entre elas e as instituições (Khoury & Peng, 2010; Peng, 2008; Zhu, Wittmann & Peng, 2011), e sugere duas proposições centrais (Peng, 2008). Em uma, administradores e empresas buscam seus interesses racionalmente e fazem escolhas estratégicas dentro de restrições institucionais. Em outra, embora seja a combinação de restrições formais e informais que reja o comportamento das firmas, quando a primeira falha, a segunda acaba se sobrepondo e exercendo um grande papel.

De acordo com (Peng, 2008), as três principais restrições institucionais apontadas por esta visão são: Riscos da regulamentação, que estão associados às políticas governamentais desfavoráveis; Barreiras comerciais, que podem ser (i) na forma de tarifas, (ii) de natureza não tarifária – como as fitossanitárias –, (iii) de exigências de conteúdos locais, ou (iv) restrições a certas entradas; Riscos monetários, que resultam dos movimentos de circulação de moeda desfavoráveis aos quais as empresas estão expostas.

A visão baseada em instituições argumenta, portanto, que os mercados abertos não são necessariamente abertos, nos quais as instituições formais e informais governam a competição (Peng, 2008), guiando as estratégias e formas de entrada das firmas em mercados externos (Hoskisson et al, 2012). Portanto, escolheu-se a visão baseada em instituições como a principal teoria de internacionalização para este trabalho, já que as multinacionais emergentes atuam em um ambiente doméstico com reduzida estruturação, superando diversas “fraquezas institucionais” nas suas economias locais (Peng & Parente, 2012), as quais operam importante influência sobre elas (Hoskisson et al, 2013).

Especificamente são analisadas duas barreiras, a tributária e a de infraestrutura. O risco-país relaciona-se à exposição a efeitos adversos sobre as operações de uma empresa causadas por desdobramentos no ambiente político e/ou legal de um país (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010), em especial a questão da tributação. Já o custo Brasil, tem como geradores as deficiências em infraestrutura, os elevados custos trabalhistas e financeiros, a alta carga tributária e a precariedade dos serviços públicos, e representa um dos principais obstáculos ao crescimento da economia do país (Oliveira & Teixeira, 2006). Esses dois conceitos estão intimamente relacionados ao que se discute mais adiante.

## **2.1 Barreiras regulatórias e de tributação no Brasil**

A questão tributária é evidente no Brasil, especialmente em um intenso debate no sentido de uma ampla reforma do sistema de tributos no país, que envolve tanto contadores quanto economistas, em uma reunião para melhor investigar o impacto que os tributos causam nas decisões empresariais (Pohlmann & Iudícibus, 2006). Em nível mundial, o peso da carga tributária brasileira sobre o produto interno bruto (PIB) do país só é menor que dos países escandinavos – Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia –, conhecidos pela alta qualidade dos serviços públicos prestados, ao contrário do Brasil (Folster et al, 2016). As empresas

brasileiras enfrentam uma sobrecarga de custos, a qual as concorrentes estrangeiras não enfrentam, tornando-as menos competitivas (Oliveira; Teixeira, 2006).

Com isso, o tema de planejamento tributário emergiu com bastante força, o qual se vale de práticas legais que visam reduzir os tributos devidos, através de métodos de gestão para prevenir autuações fiscais (Folster et al, 2016; Pohlmann & Iudícibus, 2006). As empresas determinam o nível de agressividade do planejamento tributário com base no *trade-off* entre os benefícios e os custos marginais desse gerenciamento (Folster et al, 2016), o que leva a um aumento de complexidade no trato da questão tributária.

Embora a legislação fiscal brasileira tenha evoluído no sentido de desonerar as exportações realizadas por empresas nacionais a outros países, com relação aos investimentos diretos no exterior (IDE) as regras tributárias ainda apresentam pontos controversos, onde alguns dispositivos apresentam-se ainda como um desestímulo para tal (Almeida, 2007). Dessa forma, pode-se observar que o destino mais procurado pelas multinacionais brasileiras para IDE são as Ilhas Virgens Britânicas, um paraíso fiscal, incentivado pelas regulações burocráticas e pesadas taxações de receitas domésticas (Hoskisson et al, 2013; Peng & Parente, 2012); contudo, uma grande porcentagem desse IDE é reinvestido no Brasil (Peng & Parente, 2012). Ao se utilizar parâmetros mais rigorosos de avaliação, o fluxo de saída de IDE do país fica bastante reduzido, como mencionado anteriormente (UNCTAD, 2016), mesmo com a atuação forte nos últimos anos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) como intermediário para investimentos diretos externos de transnacionais brasileiras (Peng; Parente, 2012).

Embora a literatura existente indique que a carga e a complexidade do sistema tributário brasileiro atrapalham o ambiente de negócios no país, refletindo-se no investimento direto exterior do Brasil, vale ressaltar que o assunto não foi esgotado, sendo esta matéria relativamente nova no direito tributário nacional, tendendo a evoluir na medida em que se aumenta o volume de IDE brasileiro (Almeida, 2007). Enquanto isso, a elevada carga tributária do país segue como um dos principais fatores inibidores de investimento no exterior (Confederação Nacional da Indústria, 2012). Diante do exposto acima, a seguir apresentamos a primeira hipótese do artigo.

**H1:** As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos do sistema tributário nacional do que as empresas não internacionalizadas.

## 2.2 Barreiras de infraestrutura no Brasil

A infraestrutura tem um papel estratégico no desenvolvimento econômico e social de um país (Turolla, 2013). Do ponto de vista teórico, essa importância pode ser analisada por uma função de produção agregada: a oferta de uma quantidade mínima de infraestrutura gera maior eficiência na produção, elevando o produto final e a produtividade total dos fatores, o que diminui os custos das empresas e gera maior lucro para os produtores, incentivando o investimento e a geração de empregos (Ferreira, 1994).

A precária infraestrutura brasileira faz com que esta seja um dos principais gargalos econômicos do país (Cetra & Oliveira, 2014; Passos & Mendes da Silva, 2014). Essa realidade persiste mesmo após dois movimentos relevantes realizados pelo governo brasileiro: o processo de privatização, em 1998, no qual as empresas concessionárias tiveram que cumprir metas de expansão e melhoria em eficiência operacional (Passos & Mendes da Silva, 2014), sinalizando uma tentativa de superar a estagnação do investimento em infraestrutura

(Cetra & Oliveira, 2014); e, quase duas décadas depois, a implantação dos PACs (Programas de Aceleração do Crescimento), que retomou a atenção para as necessidades de infraestrutura do país, incentivando o investimento no setor (Cetra & Oliveira, 2014).

Além da questão da qualidade, existe a elevada carga tributária que onera a produção doméstica, mas que se torna ainda mais grave quando se considera os elevados tributos sobre setores chaves para o crescimento econômico, como os de infraestrutura, que aumentam os custos não só dos seus provedores, mas de todo o conjunto de setores que utilizam seus serviços (Cetra & Oliveira, 2014; Oliveira & Teixeira, 2006).

Os elevados custos internos de logística estão entre as principais queixas das multinacionais brasileiras com relação aos obstáculos para a internacionalização encontrados dentro do Brasil (Confederação Nacional da Indústria, 2012), já que a internacionalização da infraestrutura não ocorre de forma direta, e sim através de interconexões, de diversas naturezas, que causam a interação entre as infraestruturas internas de cada país (Turolla, 2013). Diante dessas características citadas, apresentamos abaixo a segunda hipótese do artigo.

**H2:** As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos da infraestrutura nacional do que as empresas não internacionalizadas.

### 3 Metodologia

Neste trabalho, utilizou-se o enfoque quantitativo de pesquisa, que sugere a seleção de uma ideia e a sua transformação em questões relevantes de pesquisa, das quais se extraem as hipóteses, que são medidas e testadas em um determinado contexto, e cujo resultado é analisado para, por fim, estabelecer conclusões acerca dessas hipóteses (Sampieri, Collado & Lucio, 2006).

O método de pesquisa a ser utilizado, por sua vez, é o levantamento de dados secundários, que consiste na utilização de dados coletados por outros pesquisadores (Sampieri, Collado & Lucio, 2006), em virtude disto, a amostra utilizada deste estudo se configura como não probabilística. Neste trabalho, a base foi obtida na pesquisa *Enterprise Surveys* da agência *International Finance Corporation* (IFC), do Banco Mundial, que busca fazer um estudo sobre os fatores que moldam o ambiente de negócios de um país, realizada anualmente. Entretanto, o último *Country Profile* feito do Brasil, e cujos resultados servem como base para a pesquisa realizada neste trabalho, foi realizado em 2009 (IFC, 2011).

A *Enterprise Surveys* avalia pequenas, médias e grandes empresas, através de uma amostra representativa de companhias do setor privado, excluindo-se àquelas relacionadas à agricultura. São organizações das indústrias de manufatura, de serviços, de transporte e de construção, que fornecem dados qualitativos e quantitativos por meio de entrevistas realizadas pessoalmente com seus gestores e donos, com perguntas sobre o ambiente de negócios no seu país e a produtividade da sua empresa. Os tópicos abordados incluem infraestrutura, finanças, regulamentações, tributos, corrupção, inovação, mão de obra, etc., além das percepções quanto aos obstáculos para a realização de negócios. Dessa forma, as informações coletadas conectam o ambiente de negócios do país com a produtividade e o desempenho da empresa (IFC, 2011).

Neste trabalho, enfoca-se nas questões relacionadas ao grau de internacionalização dessas empresas e aos temas de tributação e infraestrutura nacionais. Contudo, para explorar empiricamente um conceito teórico, deve-se antes elaborar um constructo, ou seja, traduzir a assertiva genérica do conceito baseado em variáveis e fenômenos observáveis e mensuráveis

(Martins & Pelissaro, 2005). Logo abaixo, o quadro 1 apresenta os constructos utilizados na pesquisa, bem como suas respectivas definições e formas de mensuração.

**Quadro 1:** Descrição dos constructos e suas formas de mensuração.

Constructo	Definição	Mensuração
Grau de internacionalização	Quanto, do total de sua produção, a empresa exportou.	Porcentagem.
Complexidade tributária	Tempo gasto pela administração da empresa no trato com as imposições governamentais regulatórias.	Porcentagem
Peso da carga tributária	Peso da carga tributária nas operações da empresa.	Índices de 0 a 4.
Peso da administração tributária	Peso da administração tributária nas operações da empresa.	Índices de 0 a 4.
Infraestrutura energética	Qual foi o tempo de espera entre os dias de pedido e recebimento do serviço de conexão elétrica.	Número de dias.
Infraestrutura hidráulica	Qual foi o tempo de espera entre os dias de pedido e recebimento do serviço de conexão hidráulica.	Número de dias.
Infraestrutura de comunicação	Qual foi o tempo de espera entre os dias de pedido e recebimento do serviço de conexão telefônica.	Número de dias.

Fonte: Autores.

Para a realização deste estudo, foi utilizada como técnica estatística o teste-T para igualdade de médias, que busca analisar a relação entre as médias de dois grupos de forma individual, neste caso, um grupo refere-se às empresas internacionalizadas e o outro àquelas não internacionalizadas (Martins & Theóphilo, 2009; Sampieri, Collado & Lucio, 2006).

#### 4 Resultados

Dentro do conjunto de todos os casos que concordam com determinadas especificações (universo da pesquisa), que neste caso são as empresas brasileiras, o subgrupo do qual se coletam os dados, cuja amostra total é composta por 1802 empresas. Nesta pesquisa, sendo a escolha dos elementos feita pela própria *International Finance Corporation* (IFC), a amostra configura-se como não probabilística (Sampieri, Collado & Lucio, 2006). Além disso, é importante destacar que dessa amostragem total, 678 empresas (37,6%) são de pequeno porte, 750 empresas (41,6%) são de médio porte, e 374 empresas (20,7%) são de grande porte. Conforme mencionado anteriormente, o grau de internacionalização tem sido mensurado em outros trabalhos científicos apenas para empresas de grande porte, contudo, no presente estudo é importante ressaltar que 79,2% das empresas analisadas são de pequeno e médio porte.

A variável independente do estudo, relativa ao grau de internacionalização das empresas da amostra, apresentou um resultado que corrobora o pressuposto adotado neste trabalho de que as empresas brasileiras são pouco internacionalizadas. Em relação às questões sobre a quantidade de exportação, a amostra válida de empresas respondentes foi de 1.799, cujo deste total, 7,2% exportam pelo menos 10% da sua produção direta ou indiretamente, com erro padrão de 3,0, e outros 3,9% efetuam somente exportação direta, com erro padrão de 2,4.

O teste-T busca avaliar se dois grupos diferem entre si através da comparação das suas médias. Nesta análise, comparam-se as médias de cada variável em relação à variável



dependente, que é o grau de internacionalização das empresas. A tabela 1 mostra as diferenças entre as médias das empresas internacionalizadas e das não internacionalizadas, com respeito às seis variáveis que apresentam nível de significância menor que 0,05 em seus testes-T. Três destas variáveis (*Complexidade tributária*, *Peso da carga tributária*, *Peso da administração tributária*) estão associadas à hipótese 1, ou seja, são obstáculos do sistema tributário nacional. As outras três variáveis (*Infraestrutura energética*, *Infraestrutura hidráulica*, *Infraestrutura de comunicação*) estão associadas à hipótese 2 deste estudo, que se referem aos obstáculos da infraestrutura nacional. Nota-se que, com exceção da variável infraestrutura hidráulica, todas as outras variáveis apresentaram médias maiores para as empresas internacionalizadas em comparação com as não internacionalizadas, o que pode indicar que as empresas internacionalizadas são de fato mais sensíveis a estas variáveis consideradas obstáculos.

**Tabela 1** – Descrição das variáveis por tipo de empresa

Constructos	Tipo	N	Média	Desvio Padrão	Erro padrão da média
<i>Complexidade tributária</i>	<b>Internacionalizadas</b>	94	25,0319	24,23605	2,49976
	<b>Não internacionalizadas</b>	1589	18,8842	20,64075	0,51780
<i>Peso da carga tributária</i>	<b>Internacionalizadas</b>	97	3,3608	0,79301	0,08052
	<b>Não internacionalizadas</b>	1674	3,1912	0,92026	0,02249
<i>Peso da administração tributária</i>	<b>Internacionalizadas</b>	97	3,1237	0,91581	0,09299
	<b>Não internacionalizadas</b>	1662	2,9904	1,01044	0,02479
<i>Infraestrutura energética</i>	<b>Internacionalizadas</b>	95	9,0316	62,42467	6,40464
	<b>Não internacionalizadas</b>	1648	5,2658	26,30949	0,64809
<i>Infraestrutura hidráulica</i>	<b>Internacionalizadas</b>	96	1,1146	9,25074	0,94415
	<b>Não internacionalizadas</b>	1661	1,2715	19,30573	0,47370
<i>Infraestrutura de comunicação</i>	<b>Internacionalizadas</b>	94	7,3404	23,93789	2,46900
	<b>Não internacionalizadas</b>	1640	5,6841	19,54483	0,48263

Fonte: Autores

Por conseguinte, a tabela 2, propõe-se a denotar quais obstáculos de fato são mais perceptíveis pelas empresas internacionalizadas em relação às empresas não internacionalizadas, através do Teste-t para igualdade de médias. Os resultados mostram que a diferença média das variáveis “complexidade tributária” e “peso da carga tributária” é estatisticamente significante para os tipos de empresa analisadas. Logo, esses aspectos são mais perceptíveis pelas empresas internacionalizadas, ao passo que, as outras quatro variáveis não apresentaram diferenças estatisticamente significativas para que estes obstáculos sejam mais notáveis pelas empresas internacionalizadas do que aquelas que não são internacionalizadas.

**Tabela 2** – Teste-t para igualdade de médias

Constructos	t	df	Sig. (2 extremidades)	Diferença média	Erro Padrão
<i>Complexidade tributária</i>	2,777	1681	<b>0,006</b>	6,14771	2,21383
<i>Peso da carga tributária</i>	2,029	111,528	<b>0,045</b>	0,16967	0,08360
<i>Peso da administração tributária</i>	1,270	1757	0,204	0,13334	0,10503
<i>Infraestrutura</i>	1,213	1741	0,225	3,76580	3,10363

<i>energética</i>					
<i>Infraestrutura hidráulica</i>	-0,079	1755	0,937	-0,15694	1,98382
<i>Infraestrutura de comunicação</i>	0,789	1732	0,431	1,65628	2,10051

Fonte: Autores.

Após a realização das análises, é possível inferir algumas conclusões com relação às hipóteses propostas no trabalho, tendo em vista as variáveis válidas que compõem cada uma delas. Na hipótese I - As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos do sistema tributário nacional do que as empresas não internacionalizadas -, tanto a variável “Complexidade tributária” quanto a variável “Peso da carga tributária” obtiveram médias mais altas para as empresas internacionalizadas, e apresentaram significância estatística, indicando que ambas as variáveis são obstáculos percebidos pelas empresas internacionalizadas. Portanto, pode-se confirmar a hipótese I, pelo menos no que tange aos aspectos regulatórios do sistema tributário nacional. Com relação à terceira variável “Peso da administração tributária”, embora não tenha sido estatisticamente significativa, e consequentemente um fator que não possa ser confirmado na análise, merece atenção porque compõe o sistema tributário nacional e, portanto, pode vir a se tornar um obstáculo futuramente em outras circunstâncias.

Na Hipótese II - As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos da infraestrutura nacional do que as empresas não internacionalizadas -, as três variáveis “Infraestrutura energética”, “Infraestrutura hidráulica” e “Infraestrutura de comunicação” não apresentaram significância estatística. Portanto, não se pode confirmar a hipótese II, já que as variáveis válidas não podem ser corroboradas porque, embora tenham apresentado médias maiores para as empresas internacionalizadas, essa diferença não se mostrou significativa em relação à percepção das empresas perante esses obstáculos. Dessa forma, a síntese dos resultados encontrados pela pesquisa é:

**Tabela 3 - Síntese dos resultados**

Hipóteses	Resultado
As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos do sistema tributário nacional do que as empresas não internacionalizadas.	Suportada pela pesquisa
As empresas brasileiras internacionalizadas são mais sensíveis aos obstáculos da infraestrutura nacional do que as empresas não internacionalizadas.	Não suportada pela pesquisa

Fonte: Autores

## 5 Conclusão

Utilizando uma base de dados da pesquisa *Enterprise Surveys* da agência *International Finance Corporation* (IFC), do Banco Mundial, atrelada a fundamentações teóricas, foi possível atingir o objetivo geral de pesquisa, de analisar as características do ambiente institucional do Brasil que dificultam a internacionalização das empresas brasileiras. Com base na revisão da literatura existente, a pesquisa foi direcionada para dois dos aspectos mais relevantes, os quais se condensaram nos objetivos específicos.

Sobre o primeiro objetivo específico, analisar a relação entre a tributação brasileira e a baixa internacionalização das empresas nacionais, pode-se dizer que foi atingido. Nos resultados, as três variáveis relacionadas à tributação apresentaram médias maiores nas

empresas internacionalizadas em comparação às não internacionalizadas e, além disso, duas dessas variáveis, “complexidade tributária” e “peso da carga tributária”, se mostram associada à baixa internacionalização das empresas brasileiras, demonstrando que as internacionalizadas vivenciam mais esses obstáculos.

Em relação ao segundo objetivo específico, analisar a relação entre a infraestrutura brasileira e a baixa internacionalização das empresas nacionais, percebeu-se que, embora seja possível analisar essa relação, os resultados obtidos não são suficientes para indicar algum indício de causa e efeito. Isso porque apenas três variáveis utilizadas na análise e que são relacionadas à infraestrutura apresentam validade para serem testadas, e nenhuma dessas variáveis apresentou média maior nas empresas internacionalizadas em comparação às não internacionalizadas de maneira significativa estatisticamente. Logo, pode-se entender que esses obstáculos oriundos da infraestrutura nacional dificultam as operações tanto de empresas internacionalizadas quanto de empresas que não são internacionalizadas.

Como contribuição acadêmica deste estudo, pode-se citar a afirmação da relevância da teoria de internacionalização de empresas sob o ponto de vista das instituições, que admite as organizações estarem inseridas em um contexto institucional sob as restrições comerciais, regulamentárias e monetárias (Peng, 2008). A pesquisa realizada confirmou que os obstáculos associados à questão da tributação brasileira são mais percebidos e enfrentados por empresas brasileiras internacionalizadas do que as não internacionalizadas. Isto pode ser justificado pelo fato das empresas internacionalizadas terem vivenciado essas dificuldades e aprendido a lidar com esses obstáculos para poder realizar suas atividades, enquanto que as não internacionalizadas, por ainda não realizarem atividades no exterior, não conseguem perceber da mesma forma esses obstáculos da tributação. Já os obstáculos da infraestrutura nacional implicam na atuação tanto de empresas não internacionalizadas quanto de internacionalizadas, mostrando que esta barreira afeta ambas de forma similar.

Como contribuição gerencial, este estudo confirma, através da análise descritiva dos resultados, que a maior parte das empresas brasileiras não é internacionalizada (85%), que quase metade é afetada pelo peso das regulações (47% classificaram como alto ou muito alto), e que grande parte sofre tanto com a carga quanto com a complexidade tributária nacional (83% e 74% classificaram como peso alto ou muito alto, respectivamente). Além disso, através das regressões, fica claro que as firmas internacionalizadas sofrem consistentemente mais com a complexidade do sistema tributário brasileiro, em comparação às que só atuam no mercado interno. Com isso, empresários e empreendedores podem avaliar melhor as alternativas para os seus negócios e desenvolver estratégias com risco menor (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010).

Para as políticas públicas, pode-se comentar como contribuição o fato de indicar que as empresas brasileiras sofrem com a carga tributária do país de uma forma generalizada, e as firmas que buscam internacionalizar-se sofrem ainda mais com a complexidade do sistema. Dessa forma, o Estado pode desenvolver políticas públicas que incluam elementos eficazes e adequados, resultando em um impacto positivo na economia nacional, com prosperidade e uso eficiente dos recursos (Almeida, 2007; Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2010). Por outro lado, o estudo apresenta algumas limitações: por exemplo, o fato de se considerar apenas as exportações como fator determinante para internacionalização, desconsiderando as outras formas de uma companhia atuar no estrangeiro.

Outro ponto limitante a se destacar é que nesses últimos 10 anos, algumas das condições expostas na pesquisa podem ter se alterado. Ainda com relação à base de dados, vale ressaltar que a seção de infraestrutura não contemplou questões relacionadas à logística,

que vêm a ser um dos principais aspectos abordados na literatura quando se trata de fatores institucionais limitantes do crescimento do país. Por fim, como sugestão para pesquisas futuras acerca do tema está principalmente a análise das limitações deste trabalho, buscando superá-las e assim acrescentar novos conhecimentos às descobertas já existentes.

## REFERÊNCIAS

- Almeida, A. (2007). *Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Andersson, U. & Forsgren, M. (2000). In Search of Centre of Excellence: network embeddedness and subsidiary roles in multinational corporations. *Management International Review*, 40, p. 329-350.
- Banco Central do Brasil. (2016). *Capitais brasileiros no exterior (CBE): ano-base 2015*. Brasília, DF.
- Banco Mundial. *Gross Domestic Product (current US\$)*. Recuperado em 11 Novembro, 2016, de <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>
- Barcellos, E. P.; Cyrino, A. B. (2007). Quão internacionalizadas são as nossas multinacionais? Proposta de metodologia e resultados da sua aplicação a empresas brasileiras com atuação no exterior. Anais do *Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 31.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17(1), 99-120.
- Bêrni, D. A., & Fernandez, B. P. M. (2012). *Métodos e técnicas de pesquisa: modelando as ciências empresariais*. São Paulo: Saraiva.
- Blaxter, L., Hughes C., & Tight, M. (2010). *How to research*. Berkshire: Open University Press.
- Borini, F. M., Ribeiro, F. C. F., Coelho, F. P., & Proença, E. R. (2006). O prisma da internacionalização: um estudo de caso. *FACES*, 5(3), p. 42-55.
- Cavusgil, S. T., & Kirpalani, V. (1993). Introducing products into export markets: success factors. *Journal of Business Research*, 27, p. 1-15.
- Cavusgil, S. T., Knight, G., & Riesenberger, J. R. (2010). *Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades*. São Paulo: Pearson.
- Cetra, G. O., & Oliveira, M. A. S. (2014). Infraestrutura e crescimento regional no Brasil: uma análise da alocação de recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). *Revista de Economia e Administração*, 13(1), p. 5-29.
- Confederação Nacional da Indústria. (2012). *Internacionalização das empresas brasileiras: motivações, barreiras e demandas de políticas públicas*. Brasília, DF.
- Datta, D. K., Herrmann, P., & Rasheed, A. A. (2002). Choice of foreign market entry modes: critical review and future directions. *Advances in International Management*. 14, p. 85-153.
- Dow, D. (2000). A note on psychological distance and export market selection. *Journal of International Marketing*, 8(1), p. 51-64.
- Feldmann, P. R. (2010). *Empresas latino-americanas: oportunidades e ameaças no mundo globalizado*. São Paulo: Atlas.
- Fleury, A. (2010). *Gestão empresarial para a internacionalização das empresas brasileiras*. São Paulo: Atlas.

- Ferreira, P. C. (1994). Infraestrutura pública, produtividade e crescimento. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 24(2), p. 187-202.
- Fleury, A., & Fleury, M. T. L. (2007). *Internacionalização e os países emergentes*. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Floriani, D. E. (2010). O grau de internacionalização, as competências e o desempenho da PME brasileira. Universidade de São Paulo: São Paulo, 307p.
- Folster, A., Silveira, T. P., Ferreira, L. F., & Lunkes, R. J. (2016). Pesquisa empírica em contabilidade tributária: um panorama das pesquisas tributárias no Brasil. *REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 6(1), p. 1-16.
- Forsgren, M. (1989). *Managing the internationalization process*. Londres: Routledge.
- Forte, S. H. A. C.; Sette Jr, E. L. M. (2005). Grau de internacionalização de empresas: um estudo no setor de rochas ornamentais e de revestimento no Estado do Ceará. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*, Brasília, DF, Brasil, 29.
- Forte, S. H. A. C.; Moreira, M. Z. (2007). Internacionalização das maiores empresas exportadoras do setor calçadista brasileiro: estudo do perfil, estratégias e desempenho. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 31.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2014). *Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba: IBQP.
- Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman.
- Hitt, M. A., Hoskisson, R. E. & Kim, H. (1997). International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms. *Academy of Management Journal*, 40(4), p.767-798.
- Honorio, L. C. (2009). Grau de internacionalização de empresas brasileiras de manufaturados e a influência de fatores organizacionais e estratégicos. *Revista de Administração Mackenzie*, 10(5), p. 154-180.
- Hoskisson, R. E., Wright, M., Filatotchev, I., & Peng, M. W. (2013). Emerging multinationals from mid-range economies: the influence of institutions and factor markets. *Journal of Management Studies*, 50(7), p. 1295-1321.
- International Finance Corporation. (2011). *Enterprise surveys: Brazil – 2009*. Washington: GIAEA.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, p. 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), p.11-24.
- Khoury, T. A., & Peng, M. W. (2011). Does institutional reform of intellectual property rights lead to more inbound FDI? Evidence from Latin America and the Caribbean. *Journal of World Business*, 46, p. 337-345.

- Martins, G. A., & Pelissaro, J. (2005). Sobre conceitos, definições e constructos nas ciências contábeis. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 2(2), p. 78-84.
- Martins, G. A., & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas.
- Mendes, Z., & Ferreira, G. T. C. (2013). *Negócios internacionais e suas aplicações no Brasil*. São Paulo: Almedina Brasil.
- Oliveira, M. A. S., & Teixeira, E. C. (2006). Desoneração tributária dos serviços de infraestrutura no Brasil: uma análise do equilíbrio geral. *Reuna*, 11(2), p. 35-58.
- Oliveira Jr, M, M. (2010). *Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global*. Porto Alegre: Bookman.
- Passos, G. D., & Mendes da Silva, W. (2014). Legislação específica para infraestrutura e P&D induz redução de risco de debêntures no Brasil. *Revista de Finanças Aplicadas*, 2, p. 1-35.
- Peng, M. W. *Estratégia global*. (2008). São Paulo: Thomson Learning.
- Peng, M., Sun, S., Pinkham, B., Chen, H., (2009). The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *The Academy of Management Perspectives* 23(3), p. 63-81.
- Peng, M. W., & Parente, R. C. (2012). Institution-based weaknesses behind emerging multinationals. *Revista de Administração de Empresas*, 52(3), p. 360-364.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Pohlmann, M. C., & Iudícibus, S. (2006). Classificação da pesquisa tributária: uma abordagem interdisciplinar. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 25(3), p. 57-71.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. The Free Press, New York.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Reuber, A. R., & Fischer, E. (1997). The influence of the management team's international experience on the internationalization behaviors of small and medium-sized enterprises. *Journal of International Business Studies*, 28(4).
- Root, F. R. (1994). *Entry strategies for international markets*. New York: Lexington Books.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2006). *Metodologia de pesquisa*. São Paulo: McGraw-Hill.
- Sullivan, D. (1994). Measuring the degree of internationalisation of a firm. *Journal of International Business Studies*, 34(2), p. 165-186.
- Stöttinger, B., & Schlegelmich, B.B. (1998). Explaining export development through psychic distance: enlightening or elusive? *International Marketing Review*, 15(5), p. 357-372.
- Tallman, S., & Li, J. (1996). Effects of international diversity and product diversity on the performance of multinational firms. *Academy of Management Review*, v. 39(1), p. 179-196.
- Tanure, B., & Duarte, R. G. (2006). *Gestão internacional*. São Paulo: Saraiva.

- Turolla, F. A. (2013). Towards a theory of international production of infrastructure services. *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais*, 8(1), p. 17-30.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2016) *World investment report 2016: investor nationality: policy challenges*. Geneva: United Nations.
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (2001). *MOST Annual Report*. Recuperado de [http://www.unesco.org/most/most\\_ar\\_part1c.pdf](http://www.unesco.org/most/most_ar_part1c.pdf).
- Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988). Internationalisation: evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), p. 34-55.
- Zahra, S. A., Ireland, D. R., & Hitt, M. A. (2000). International expansion by new venture firms: international diversity, mode of market entry, technological learning and performance. *Academy of Management Journal*, 43(5), p. 925-950.
- Zhu, Y., Wittmann, X., & Peng, M. W. (2011). Institution-based barriers to innovation in SMEs in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 29, p. 1131-1142.