

Eixo Temático: Estratégia e Internacionalização de Empresas

BORN GLOBAL: UM ESTUDO DAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

BORN GLOBAL: A STUDY OF THE MAIN CHARACTERISTICS

Deise Nascimento Lisboa e Rozali Araujo dos Santos

RESUMO

A globalização trouxe como resultado o crescimento num ritmo acelerado das transações comerciais e do comércio internacional (SANCHEZ, 1999), o avanço da globalização e da internacionalização tem se destacado nas últimas décadas, seja por meio da tecnologia que está sempre se adaptando, da abertura comercial ou da ajuda dos governos (RAMOS *et al.*, 2008). Diante disso, este resumo expandido tem como objetivo identificar as características de uma empresa. Verificou-se as seguintes variáveis como determinantes para uma empresa ser considerada uma *Born Global*: data de criação da empresa, início das atividades internacionais, envolvimento com atividades internacionais, motivação para internacionalizar, abrangência da internacionalização, orientação internacional do dirigente, experiência internacional do dirigente anterior à fundação, maior tolerância ao risco, maior inovatividade, especialização ou foco, vantagem tecnológica, uso mais ativo de tecnologia da informação, forte uso de parcerias, importância de networks, modo de entrada mais comum: via exportação. Assim os empreendimentos nascidos globais ou as *born globals* têm como principal característica a rápida internacionalização, com a ampliação significativa do número de mercados conquistados e com o desenvolvimento de novos produtos globais.

Palavras-chave: internacionalização das empresas, Teorias de internacionalização, *Born Globals*.

ABSTRACT

Globalization has resulted in the growth in a fast-paced business transactions and international trade (SANCHEZ, 1999), the advance of globalization and internationalization has emerged in recent decades, is through technology that is always adapting, opening commercial or government aid (Ramos et al., 2008). Thus, this paper has aimed to identify the characteristics of a company. It was found the following variables as determinants for a company to be considered a Born Global: date of establishment of the company, start of international activities, involvement in international activities, motivation to internationalize, scope of internationalization, international orientation of the leader, the leader international experience prior to the foundation, risk tolerance, greater innovativeness, expertise or focus, technological advantage, more active use of information technology, the use of strong partnerships, the importance of networks, common mode input: via export. So the born global ventures or born globals have as main characteristic the rapid internationalization, with a

significant expansion in the number of conquered markets and the development of new global products.

Keywords: internationalization of companies, Internationalization theories, Born Globals.

Propósito central do trabalho

O processo de internacionalização começa quando a empresa decide iniciar suas atividades fora de seu país de origem, essa inserção em outro mercado deve levar em conta os objetivos da empresa, suas estratégias perante aos seus recursos e sua capacidade de utilizá-los (CORREA; LIMA, 2007) e segundo Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010) as empresas estão cada vez mais adotando estratégias de internacionalização, pois esse processo as instiga por inúmeros motivos, dentre eles: buscar oportunidades de crescimento com a diversificação de mercados exteriores, terem maiores margens e lucros com o acréscimo de sua abrangência de mercado, adquirir novos conhecimentos e formas de negociação, atender melhor os clientes que já se internacionalizaram e conter o crescimento de concorrentes no mercado doméstico. A partir da década de 1980, as empresas *born globals* que são aquelas que se internacionalizam já na sua fundação ou logo depois têm crescido significativamente. A disseminação das *born globals* demonstra que qualquer empresa independente de sua estrutura ou ramo de atividade, pode realizar negócios internacionais (CAVUSGIL, KNIGHT e RIESENBERGER, 2010).

Assim a possibilidade de identificar a existência de um número grande e crescente de empresas que poderiam ser classificadas como *Born Global*, e a dificuldade dos autores em explicar o fenômeno de internacionalização precoce à luz das teorias tradicionais (DIB, 2008; SILVA, 2011) levam ao principal objetivo deste ensaio teórico que consistiram na identificação das características de uma empresa

Marco teórico - *Born Global*

Desde meados da década de 1980, as empresas sofreram algumas mudanças, pois o mercado competitivo trouxe junto com ele a abertura econômica, o avanço da tecnologia, o desenvolvimento dos meios de transporte, de comunicação, a facilidade de pessoas de diversas localidades terem deslocamentos internacionais e com isso o acréscimo de experiência internacional. Esses fenômenos além de facilitarem as operações das multinacionais e o aumento de empresas internacionalizadas também deu o surgimento a uma nova modalidade de empresas internacionais, as *born globals* (RIBEIRO; PIMENTEL, 2009).

Pois as críticas às teorias tradicionais de internacionalização ao mesmo tempo com as mudanças nas economias mundiais têm levado ao surgimento de novas teorias que possam complementar os modelos tradicionais e explicar os processos de internacionalização das empresas. Uma das teorias mais importantes é o fenômeno *born globals*, que tem como foco as pequenas e médias empresas que nascem para ser internacionais (RAMOS et al., 2008).

O estudo do fenômeno das empresas que já nascem voltadas para o mercado internacional começou por volta da década de 1980, mas a denominação *born globals* só foi utilizada em 1993, em um estudo na Austrália, para designar empresas pequenas e médias e

que tinham por característica principal não ter seguido um processo lento e gradual de envolvimento com o comércio internacional, mas, praticamente desde o início de suas operações, já terem nascido globais (RENNIE, 1993; ROCHA *et al.*, 2010).

Resultados conclusões e suas implicações

Segundo Rocha *et al.* 2010, o fenômeno *born globals* também pode ser conhecido como “novos empreendimentos internacionais”, “start-ups globais”, “exportadores inatos” ou “exportadores instantâneos”.

O surgimento das *born globals* está relacionada com o empreendedorismo internacional, onde pequenas empresas buscam oportunidades de negócios em toda parte, sem se preocupar com as fronteiras nacionais. As tecnologias, a remoção de barreiras comerciais e a criação de mercados mundiais permitiram muitas iniciativas empreendedoras enxergarem o mundo como seu mercado de atuação (CAVUSGIL, KNIGHT e RIESENBERGER, 2010).

McDougall (1989) foi uma das primeiras autoras a ter um estudo específico sobre o fenômeno das empresas que já nascem voltadas para o mercado externo. Neste estudo identificaram-se novos empreendimentos comprometidos com a internacionalização, com perfis que diferiam dos empreendimentos voltados ao mercado doméstico (ROCHA *et al.*, 2004). Juntamente com Patrícia McDougall, Benjamim Oviatt também analisou casos de empresas com rápida internacionalização que não eram bem explicadas com as teorias tradicionais (FERNANDES, SEIFERT JR., 2007).

Na visão de Oviatt e McDougall (1994, *apud* SOUZA, VASCONCELLOS, CORRÊA, 2012) as *born globals* são as empresas que desde sua constituição desenvolvem vantagem competitiva no exterior, com uso de recursos e venda de produtos ou serviços. E esta transação comercial acontece mesmo que a empresa não possua unidades no exterior.

No primeiro momento, os estudos baseavam-se apenas na constatação do fenômeno, analisando de que se tratava de um novo modelo de internacionalização que se diferenciava dos modelos tradicionais, principalmente do modelo de Upsala que trata da internacionalização como um processo gradual. Após isso, vários pesquisadores aprofundaram o assunto procurando suas singularidades e características (FERNANDES, SEIFERT JR., 2007).

Segundo Dib e Carneiro (2006) as *born globals* são originárias de um cenário competitivo caracterizado pelo mundo globalizado e dinâmico. Normalmente são empresas jovens, de pequeno ou médio porte e com sua grande parte de vendas oriundas do mercado externo. Essas empresas não seguem o padrão de estágios de internacionalização. As *born globals* são empresas que desde a sua fundação têm por objetivo os mercados internacionais ou o mercado global (ROCHA *et al.*, 2009).

Fernandes e Seifert (2007), considerando a classificação das empresas *born globals* de Oviatt e McDougall restritiva, propuseram uma tipologia que leva em consideração quatro aspectos: o perfil do empreendedor, os valores organizacionais, o contexto ambiental de referência, e a estratégia empresarial para internacionalização, chegando a cinco modalidades de empresas *born globals*: clássico, aventureiro, puxado, empurrado e científico.

	Perfil do empreendedor	Valores	Contexto de referencia	Estratégia de internacionalização
--	------------------------	---------	------------------------	-----------------------------------

Clássico	Experiência internacional prévia. Rede de relações internacionais. Empreendedor maduro. Conhecimento de negócio	Visão global. Possibilidade de criar vantagens na atuação global. Tecnologia e inovação.	Internacional. Institucional e técnico	Deliberada e proativa
Aventureiro	Senso de oportunidade. Proatividade. Pouca experiência internacional.	Propensão ao risco. Persistência. Foco no negócio. Inovação.	Doméstico. Técnico e institucional.	Emergente e proativa
Puxado	Experiência prévia no setor ou ramo de atuação. Amplo conhecimento técnico. Rede de relações com grandes empresas.	Qualidade do produto/serviço. Competência técnica. Eficiência. Flexibilidade. Foco no cliente.	Predominantemente doméstico. Técnico	Emergente. Reativa
Empurrado	Fortes competências administrativas. Visão de investimento e lucratividade. Rede de relações no setor.	Qualidade. Adaptação e padronização a processos. Competitividade.	Doméstico (porém, o doméstico incorpora padrões internacionais) Institucional e técnico.	Reativa. Deliberada
Científico	Cientista. Vínculo acadêmico. Rede de relações no seu campo de saber.	Profundidade científica. Pesquisa. Inovação.	Internacional dentro de seu campo do saber. Técnico.	Emergente e deliberada. Proativa.

Quadro 1 - A tipologia de Fernandes e Seifert

Fonte: Ribeiro e Pimentel (2009).

Portanto, não há uma definição única para o fenômeno das *born globals*, diversos autores fazem conceituações diferentes, no quadro a seguir há algumas delas.

Definições	Autores
Empresas que, desde seu nascimento, buscam obter vantagem competitiva significativa através do uso de recursos e de vendas para múltiplos países, utilizando, desde o início, uma estratégia internacional proativa.	Oviatt e McDougall, 1994.
Pequenas empresas empreendedoras que, desde o início de suas operações, são orientadas para o mercado internacional, para as quais as teorias mais difundidas sobre negócios internacionais aparentemente falham em explicar a sua existência e comportamento.	McDougall, Shane e Oviatt, 1994.
Empresas que têm por objetivo os mercados internacionais ou mesmo o mercado global desde seu nascimento ou logo após.	Madsen e Servais, 1997.
Empresas menores e empreendedoras que se internacionalizam desde a sua formação ou logo após, estando a sua principal fonte de vantagem competitiva relacionada a uma base de conhecimento mais sofisticada para explorar as dinâmicas de um ambiente de negócios crescentemente	Bell, McNaughton e Young, 2001.

global.	
Empresas operando em condições de compressão de tempo de espaço que lhes permitiram, ou forçaram, assumir escopo geográfico global desde o nascimento.	Zucchella, 2002.

Quadro 2: Definições de *born globals*

Fonte: Adaptado de Rocha *et al.*, 2004.

O aumento da ocorrência de empresas com características da teoria das *born globals* está associada ao processo de globalização com a homogeneização dos mercados, facilidade de acesso a mercados internacionais e inovações tecnológicas. O mercado global deixou, de ser apenas, de atuação de empresas multinacionais, tornando o tamanho da empresa a não ser mais um obstáculo para a atuação internacional (ROCHA *et al.*, 2010).

Ao se internacionalizarem de forma precoce e rápida, as *born globals* desenvolvem uma cultura sem fronteiras, direcionam produtos e serviços para muitos países logo após sua constituição (CAVUSGIL, KNIGHT e RIESENBERGER, 2010).

O quadro a seguir apresenta algumas características das *born globals* a partir de resultados de estudos empíricos de vários autores.

Característica	Autores	Crterios
Data da criação da firma	Moen (2002), Moen e Servais (2002).	Após 1990
Início das atividades internacionais	Moen (2002); Moen e Servais (2002).	Menos de dois anos após a fundação
	Zahra, Ireland e Hitt (2000).	Até seis anos
	Jolly, Alahuhta e Jeannet (1992).	Até sete anos
	McDougall, Shane e Oviatt (1994).	Até oito anos
Envolvimento com atividades internacionais	Moen (2002); Knight e Cavusgil (2004).	Mais de 25% das vendas
	Chetty e Campbell-Hunt (2004).	Mais de 75% das vendas
Abrangência da internacionalização	Chetty e Campbell-Hunt (2004).	Mercados por todo o mundo
Orientação internacional do dirigente	Moen (2002); Harveston, Kedia e Davis (2000).	
Experiência internacional do dirigente anterior à fundação	Harveston, Kedia e Davis (2000).	Diferença positiva e significativa entre BGs e firmas tradicionais
	Chetty e Campbell-Hunt (2004).	Pouca diferença das empresas tradicionais
Maior tolerância ao risco	Madsen e Servais (1997); Knight e Cavusgil (1995); Harveston, Kedia e Davis (2000).	
Maior inovatividade	Autio, Sapienza e Almeida (2000); Knight e Cavusgil (2004).	
Especialização ou foco	Moen (2002); Chetty e Campbell-Hunt (2004).	
Vantagem tecnológica	Knight e Cavusgil (2004).	
	Chetty e Campbell-Hunt (2004).	Liderança mundial em seus produtos
Uso mais ativo de tecnologia da informação	Kotha, Rindova e Rothaermel (2001); Moen (2002).	Diferença positiva e significativa entre BGs e firmas tradicionais

	Chetty e Campbell-Hunt (2004).	Não se mostrou uma fonte importante de discriminação
Forte uso de parcerias	McDougall, Shane and Oviatt (1994); Coviello e Munro (1997); Sharma e Blomstermo (2003).	
Importância de <i>networks</i>	Oviatt e McDougall (1994); Knight e Cavusgil (1995); Coviello e Munro (1997); Rialp, Rialp e Knight (2002); Sharma e Blomstermo (2003).	
Modo de entrada mais comum: via exportação	Knight e Cavusgil (2004).	

Quadro 3: Características das *Born globals* segundo vários autores

Fonte: Rocha *et al.*, 2010.

Os empreendimentos nascidos globais ou as *born globals*, segundo Oviatt e McDougall (1994) apud Fernandes, Seifert Jr. (2007), têm como principal característica a coordenação de múltiplas atividades da cadeia de valor em diversos países. Diferenciando-se fundamentalmente dos demais tipos de empreendimento globais.

As *Born globals* destacam-se principalmente pela rápida internacionalização, com a ampliação significativa do número de mercados conquistados e com o desenvolvimento de novos produtos globais (SOUZA, VASCONCELLOS, CORRÊA, 2012).

Referências

- CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G.; RIESENBERGER, J. R. **Negócios Internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- CORRÊA, D.; LIMA, G.T. Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores. **Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas**, São Paulo, abr. 2007. Informações fipe, p. 15-18.
- DIB, L.A.; ROCHA, A. da. Internacionalização precoce versus internacionalização gradual: um Estudo sobre *Born Globals* na Indústria brasileira de software. In: Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.
- _____, L.A.; CARNEIRO, J. Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresas. In: Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, 2006, Salvador. **Anais...** Salvador: ANPAD, 2006.
- FERNANDES, B.H.R.; SEIFERT JR., R.E. Tipologia de novos empreendimentos internacionais. In: FLEURY, A.; FLEURY, M.T.L. (Orgs.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.
- RAMOS, H. R. ; SOARES, M. C. ; ETCHEBARNE, M. S.1 ; GELDRES, V. V; ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. **A internacionalização do setor sucro-alcooleiro do Brasil através da teoria de Born Global**. In: 2º Encontro Luso-Brasileiro de Estratégia / 2º Encontro SLADE Brasil, 2008, Lisboa. ELBE 2008. Lisboa : SLADE, 2008. v. 1. p. 1-25

- RENNIE, M. “Global Competitiveness: *Born Global*”. **McKinsey Quarterly**, 4: 45-52. 1993.
- RIBEIRO, F. C.F.; PIMENTEL, J.E. Empresas Born Globals brasileiras: a influência do perfil do empreendedor e da localização geográfica. In: Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009.
- ROCHA, A. da; MELLO, R.C. de; DIB, L.A.; MACULAN, A.M. Empresas que nascem globais: estudos de caso no setor de software. In. HEMAIS, C.A. (Org.). **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. Vol. 1. Rio de Janeiro: Mauad, 2004.
- ROCHA, A.M.C. da; MELLO, R.C. de; DIB, L.A. da R.; MACULAN, A.M. *Born globals* brasileiras: evidências empíricas do setor de software. In: OLIVEIRA JR., M. de M. **Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- SANCHEZ, I. **Para entender a internacionalização da economia**. São Paulo: Senac, 1999.
- SILVA, D. R. de M. Internacionalização *Born Global*: perspectivas para um novo modelo de desenvolvimento das empresas nacionais. **Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos**, CODE, 2011.
- SOUZA, A.E.; VASCONCELLOS, E.P.G.; CORRÊA, H.L. O processo de internacionalização de empresas de software: o caso AUDACES. **Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM**, São Paulo, v.7, n.2, p.1-25, jul./dez. 2012.