



Empresas nascidas para a internacionalização («born globals»): o potencial de criação de emprego nas novas empresas internacionais

Resumo executivo

Introdução

A teoria tradicional sobre o comércio internacional sugere que as empresas estabelecem inicialmente um mercado nacional sólido e só em fases posteriores do seu ciclo de vida avançam para o mercado global. Porém, esta visão é refutada pela investigação, que demonstra que algumas empresas – as chamadas «born globals» – internacionalizam rapidamente as suas atividades após o arranque. Supostamente, estas empresas são fortemente inovadoras e orientadas para o crescimento, pelo que poderão muito bem contribuir para a recuperação da economia e do mercado de trabalho que a Europa se empenha em alcançar após a crise financeira mundial.

Até à data, pouco se sabe sobre o pleno potencial económico destas empresas e sobre a melhor forma de as apoiar. O presente estudo visa colmatar esta lacuna de conhecimento apresentando uma síntese da literatura e dados secundários com o objetivo de caracterizar estas empresas e de identificar os seus principais pontos fortes e fracos, bem como o seu potencial económico e de criação de emprego. Apresenta, além disso, uma análise política realizada num conjunto de Estados-Membros da UE selecionados, a fim investigar a adequação das medidas de apoio público disponíveis para este grupo específico de empresas.

Contexto político

No âmbito dos seus esforços para encontrar maneiras de sair da crise económica e financeira global, a Comissão Europeia refere explicitamente as oportunidades que o crescimento global proporciona às empresas europeias. Vários Estados-Membros constataram que a sua capacidade de resistência ou de recuperação pode ser atribuída ao crescimento das exportações e, consequentemente, conferem maior ênfase política ao aumento das oportunidades para as empresas desenvolverem o seu negócio à escala internacional.

É também amplamente reconhecido que são sobretudo as pequenas e jovens empresas inovadoras que criam a maioria dos postos de trabalho, e muitos países promovem a criação de novas empresas e o autoemprego como meio para fazer face aos elevados níveis de desemprego causados pela recessão.

Conjugando estes dois desenvolvimentos promissores, vale a pena considerar que pelo menos algumas destas empresas recém-criadas «nascem» para a internacionalização e devem ser apoiadas da melhor forma possível para que se possa tirar o máximo partido do seu potencial económico, de criação de emprego e de inovação. No entanto, a existência deste tipo de empresas tem sido amplamente ignorada no atual debate público e político. O presente estudo visa, pois, promover um melhor conhecimento da existência e das características especiais destas empresas e apresentar elementos de regimes públicos benéficos com o objetivo de ajudar os decisores políticos na identificação e implementação de ações relevantes.

Principais conclusões

As empresas nascidas para a internacionalização são empresas que pouco tempo após o início da sua atividade conseguem atingir elevadas quotas de exportação em diversos países estrangeiros, fortemente impulsionadas pela forma de pensar global dos seus gestores e pela necessidade de atrair mais oportunidades de negócio do que as que podem obter nos seus mercados internos. É possível encontrar este tipo de empresas em todos os setores da economia, mas a sua carteira de produtos/serviços caracteriza-se por um elevado nível de inovação, de tecnologia e/ou de conceção exclusiva. Elas preenchem importantes lacunas nas cadeias de valor globais. Consequentemente, as empresas nascidas para a internacionalização estão incorporadas em redes internacionais, e a fluidez dessas relações transfronteiras constitui um fator importante para o seu sucesso.

Devido à falta de uma definição harmonizada de «empresa nascida para a internacionalização» e de dados normalizados relativos a este modelo de empresa, só é possível fornecer uma aproximação do seu alcance e da sua contribuição para a economia e para o mercado de trabalho. De acordo com as estimativas disponíveis, cerca de um quinto das jovens empresas da Europa são empresas deste tipo, embora com diferenças consideráveis entre os países em termos da sua implantação (menos de 10 %, por exemplo, na Hungria, até 40 %-50 % na Roménia, na Bélgica ou na Dinamarca).

Em virtude da sua tenra idade, as empresas nascidas para a internacionalização tendem a ser sobretudo micro ou pequenas empresas. Porém, devido ao facto de serem jovens, são vistas como detentoras de um elevado potencial de criação de emprego. Nestas empresas, os empresários e os trabalhadores são altamente qualificados e instruídos, especialmente em termos dos seus conhecimentos tecnológicos e linguísticos, e auferem vencimentos acima da média. Além disso, devido às suas relações com outras empresas e à sua forma de fazer negócios (por exemplo, através da externalização da produção) existem provas esporádicas de que as empresas nascidas para a internacionalização geram «repercussões» positivas em termos de criação de empregos noutras empresas.

Contudo, o carácter pioneiro destas empresas em termos da sua tenra idade, das suas ideias inovadoras e da ausência de uma presença instalada no mercado também as coloca perante desafios significativos no que respeita à sua capacidade de sobrevivência. Elas têm de saber dominar não só o desenvolvimento de um produto inovador adequado para os mercados internacionais, mas também, concomitantemente, o processo de arranque da empresa e o processo de internacionalização da sua atividade, e têm de fazê-lo com rapidez. Isto requer um elevado nível de competências técnicas e de gestão, familiaridade com os procedimentos e os mercados, e um elevado grau de empenhamento e dedicação. Além disso, para a realização destas múltiplas tarefas é necessário um nível relativamente elevado de capital – o que é difícil para uma empresa que dispõe de recursos limitados e que se depara com a relutância dos investidores externos em financiar a sua ideia de negócio ainda não testada. Estas empresas tendem, por isso, a ser vulneráveis à evolução da economia e precisam do apoio dos governos para poderem realizar todo o seu potencial.

Indicadores para políticas

Apesar da ênfase que é colocada na criação de novas empresas e na internacionalização em toda a Europa, estas questões raramente são conjugadas no debate público e político, o que reflete o baixo nível de conhecimento sobre a existência e o potencial das empresas nascidas para a internacionalização. Isto fica sobretudo a dever-se à ausência de um entendimento comum sobre este tipo de empresas. Por conseguinte, o presente relatório sugere, como um primeiro passo, a definição de um conceito harmonizado suscetível de ser aplicado a investigação posterior, bem como a futuras políticas.

No que diz respeito ao apoio público às empresas nascidas para a internacionalização, a análise identificou alguns exemplos de regimes implicitamente focalizados que conjugam o apoio a empresas em fase de arranque, à internacionalização e à inovação, principalmente através da prestação de aconselhamento técnico e empresarial, de oportunidades de ligação em rede a nível internacional com empresas congéneres, fornecedores e clientes, e do acesso a financiamento sob a forma de subsídios, empréstimos em condições favoráveis ou contactos com investidores. Muitos programas de apoio destinados às empresas em fase de arranque, à internacionalização e à inovação caracterizam-se também por elementos que são favoráveis às empresas nascidas para a internacionalização. No entanto, existem também

algumas medidas que restringem o seu acesso a esses regimes, devido aos seus critérios de elegibilidade, que geralmente exigem que as empresas possuam um histórico de desempenho comprovado.

O relatório sugere medidas tendentes a assegurar que o apoio público responda melhor ao potencial de desenvolvimento das empresas nascidas para a internacionalização, designadamente:

- a criação de incubadoras de empresas orientadas para o plano internacional que proporcionem um conjunto abrangente de serviços, incluindo oportunidades de articulação empresarial em rede, formação e contactos com investidores;
- a melhoria do acesso das empresas nascidas para a internacionalização ao financiamento através do mercado de capital de risco;
- a promoção de um maior conhecimento sobre os regimes de apoio e as vias de acesso aos mesmos, bem como a melhoria da coordenação entre os agentes envolvidos;
- o fomento de uma «cultura de internacionalização» a nível nacional, incentivando simultaneamente a criação de «centros de especialização» regionais e setoriais a nível internacional, para que estas empresas possam beneficiar do prestígio e da experiência de outras empresas;
- o apoio à orientação internacional de futuros empresários, através, por exemplo, de uma melhor promoção da mesma no âmbito do ensino secundário e superior, bem como através de estágios internacionais.

Tendo em conta que o impacto exercido pelas empresas nascidas para a internacionalização na economia e no mercado de trabalho não se limita a um único país, mas, devido às suas atividades internacionais e às repercussões das mesmas, se manifesta também a nível europeu, a missão de reforçar o seu potencial não cabe apenas aos responsáveis políticos nacionais, mas também aos responsáveis políticos da UE. Quase todas as sugestões acima expostas poderiam ser também abordadas a nível europeu, a começar pelo fornecimento de dados/investigação, com vista a aumentar o nível de informação e consciencialização sobre estas empresas, e indo até ao intercâmbio de políticas de boas práticas e à conceção de quadros de apoio favoráveis. Tal como o relatório refere, os primeiros passos neste domínio já foram dados, mas é possível fazer mais, não só em prol destas empresas, mas em prol da economia europeia no seu todo.

Informações adicionais

O relatório *Born global: The potential of job creation in new international businesses* (Empresas nascidas para a internacionalização («born globals»): o potencial de criação de emprego nas novas empresas internacionais) está disponível em: <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1265.htm>

Para mais informações, contactar Irene Mandl, Gestora de Investigação, em: ima@eurofound.europa.eu