

## EVOLUÇÃO DOS ESTUDOS BRASILEIROS SOBRE EMPRESAS *BORN GLOBALS* EM PUBLICAÇÕES CIENTÍFICAS DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

*Luciano Pagliosa Waltrick  
Beatrice Mayer*

### RESUMO

Este trabalho contribuiu para o estudo de empresas de internacionalização acelerada, denominadas *Born Globals*. A pesquisa evidenciou os fatores que determinam o enquadramento de uma empresa como *Born Global*. Através da revisão bibliográfica em revistas com conceito A e B na Capes nos períodos de 2005 a 2008 e 2009 a 2014, e do estudo comparativo das produções científicas encontradas, foi identificado os fatores mais utilizados pelos autores para a definição do fenômeno, sendo estes categorizados em tempo, faturamento e abrangência de mercados. Constatou-se que os autores estudados apresentam semelhança, porém não há consenso sobre os conceitos. Na categoria intervalo de tempo entre a data de fundação e o início das atividades internacionais, os valores variaram desde o surgimento da empresa até 15 anos após seu surgimento, em relação ao faturamento advindo de mercados externos os valores variaram de 5% a 75%. Contudo, os principais resultados evidenciam que há poucas publicações no Brasil sobre o tema, evidenciando a necessidade de mais estudos sobre o fenômeno *Born Global*.

**Palavras chave:** *Born Globals*, Internacionalização acelerada. Publicações periódicas no Brasil. Empresas inovadoras. Empreendedorismo Internacional.

### ABSTRACT

This work contributed to the study of accelerated internationalization companies, called *Born Globals*. The research showed the factors that determine the framework of a company like *Global Born*. Through literature review in journals with concept A and B in Capes in the periods 2005-2008 and 2009-2014, and the comparative study of scientific production found has been identified the most used factors by the authors for the definition of the phenomenon, which are categorized in time, billing and scope of

markets. It was found that the studied authors present similar, but there is no consensus on the concepts. In the category interval between the founding date and the start of international activities, the values ranged from the emergence of the company until 15 years after its emergence, for the arising billing foreign markets values ranged from 5% to 75%. However, the main results show that there are few publications on the subject in Brazil, highlighting the need for more studies on the Born Global phenomenon.

**Key-words:** *Born Globals*. Acelerated Internacionalization. Periodics Publications in the Brazil. Inovative companies. International Entrepreneurship.

## 1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como escopo analisar o processo de internacionalização acelerado (*Born Global*), e como esse conceito vem sendo abordado nacionalmente em literaturas acadêmicas, bem como a evolução dessas abordagens.

Num ambiente internacional cada vez mais volátil, em razão das constantes transformações trazidas com a globalização, a internacionalização das empresas surge de maneira mais intensa e imediata na rotina de empresários, fazendo com que estes definam suas estratégias de inserção no cenário internacional e, a partir dessa perspectiva, o processo de internacionalização pode ser considerado como uma maneira de sobrevivência das empresas que objetivam se manterem ativas e viáveis.

No presente trabalho serão apresentadas as teorias de internacionalização tradicionais, na qual se procura explicar os principais motivos que levam uma empresa a entrar em mercados externos, dando enfoque às questões econômicas e comportamentais. Como uma proposta antagônica, apresentar-se-á um estudo acerca das teorias mais recentes, que representam a inovação do processo de internacionalização das empresas, fenômenos esses que têm sido batizados de *Born Globals* e, mais recentemente, de Empresas Sem Fronteiras.

Com intuito de explicar como as empresas podem vir a se internacionalizar foram desenvolvidas duas principais abordagens. As abordagens econômicas que abrangem a Teoria da Internalização, o Paradigma Eclético de Dunning e a Teoria dos Custos de Transação, cujo foco está na internalização de atividades e de processos, e com os custos de transação, isto é, estudam qual a melhor forma da empresa realizar suas atividades (a partir de sua própria estrutura ou utilizando o mercado). Por outro lado as abordagens comportamentais incluem a Teoria de Uppsala e a Teoria de *Networks*, que tratam a internacionalização segundo a partir do conhecimento do mercado. Esta, na teoria de Uppsala, ocorre por meio de aumentos de comprometimento com os mercados externos, sendo realizados de forma gradual. Por outro lado, na perspectiva de *Networks* este processo pode ser efetuado de forma acelerada, pois a partir do momento em que um dos membros da rede possua experiência em atividades internacionais, “leva consigo” as demais empresas nestas atividades.

Além destas, existe ainda a perspectiva de internacionalização *born global*,

onde estão inseridas as empresas que desde a sua criação, ou pouco depois dela, iniciaram as atividades de exportação. No entanto, neste contexto, há divergências quanto ao próprio entendimento do que seja uma *born global*, isto é, o que é considerado um processo de internacionalização realizado de maneira acelerado. Esta problemática ampara o seguinte questionamento norteador da pesquisa: Como se deu a evolução do conceito *Born Global* na literatura nacional, a partir de publicações periódicas da CAPES conceito A e B de 2005 a 2014?

Sendo assim objetivo do estudo tem como principal foco verificar como o conceito de *Born Global* evoluiu de 2005 a 2014, na literatura nacional da área de Administração em publicações da Capes com conceito A e B. Os objetivos específicos se voltam para: a) Verificar como o conceito de *Born Global* foi abordado de 2005 a 2008 dentro da literatura nacional da área de Administração em publicações da Capes com conceitos A e B. b) Verificar como o conceito de *Born Global* foi abordado de 2009 a 2014 no âmbito da literatura nacional da área de administração, economia e relações internacionais em publicações da Capes com conceito A e B. c) Comparar as principais diferenças e semelhanças entre os conceitos de *Born Global* aplicados nos períodos de 2005 a 2009, e de 2010 a 2014 no âmbito da literatura nacional da área de Administração em publicações da CAPES com conceitos A e B. A estrutura do estudo foi organizada em nove seções. Na primeira, apresenta-se a evolução das teorias de internacionalização, desenvolvidas sobre as teorias Internalização, Paradigma Eclético de Dunning, Custos de Transação, Uppsala e *Networks*. A segunda seção consta a metodologia utilizada no presente trabalho, onde é classificado o tipo de pesquisa e definidos os métodos de investigação, assim como são apresentados os procedimentos de coleta e de análise dos dados. As demais sessões se referem ao estudo do que é um processo de internacionalização entendido como *born global*, bem como os resultados da pesquisa. E, por fim na última seção são feitas as considerações finais complementando o estudo.

## **2 TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO**

As teorias que tem como principal foco explicar a internacionalização de empresas se denominam como: Internalização, Paradigma Eclético de Dunning, Custos de Transação, Uppsala e *Networks*. De uma maneira geral, a teoria da internalização defende que as Empresas Multinacionais (EMNs) são fundadas a partir do momento que as imperfeições de mercados externos ultrapassam as fronteiras dos países. As

EMNs crescem com a intenção realizar uma substituição dessas imperfeições externas por mercados internos. Esta internalização ocorre até o momento em que as vantagens da internalização forem superiores aos custos. Esta teoria propõe que as empresas desenvolvam e façam uso dos recursos em outros mercados para obter benefícios baseadas nas diferenças existentes entre a capacidade e o desenvolvimento (GUEDES, 2007). O paradigma eclético de Dunning é assim denominado uma vez que reúne contribuições de várias teorias, mas não é considerado uma teoria em si (ROCHA; ALMEIDA, 2006). Esta teoria apresenta três elementos como fundamento que constituem vantagens: propriedade, localização e internalização. Portanto, Dunning procura responder três questões: por que uma empresa deve se internacionalizar; onde ela deve se internacionalizar; e quais as formas como se desenvolvem as atividades de negócios internacionais.

Na teoria de Uppsala, a internacionalização passa a ser uma resultante de pequenas decisões incrementais. Para poder se internacionalizar é necessário que se enfrente inúmeras variáveis como falta de conhecimento e de recursos, que podem ser reduzidas através de decisões tomadas a partir do aprendizado a respeito dos mercados e atividades externas. Nesta teoria admite-se que as atividades internacionais são realizadas a partir de exportações para países vizinhos ou com características semelhantes, diminuindo o índice de riscos das operações. (JOHANSON; WIEDERSHEIM-PAUL, 1999). Desta forma, à medida em que a empresa vai adquirindo maior conhecimento sobre o mercado no qual está atuando, ela expande seus objetivos com aquele mercado, passando para o próximo passo, seja ele, exportação por agente externo ou estabelecimento de unidades subsidiárias (JOHANSON; VAHLNE, 1999). Outra abordagem comportamental surgida posteriormente é a perspectiva de *networks*. Na qual uma firma é dependente dos recursos controlados por outras firmas. Onde uma empresa possui acesso aos recursos controlados pelas outras através das posições que ocupam em uma determinada rede. Assim, do mesmo modo que uma empresa utiliza recursos de outra, ela também disponibiliza tais recursos a outras empresas (STERN; DOYLE; HOLLENSSEN, 2007). Para poder entrar em redes estrangeiras, as empresas devem estar interessadas na relação com a nova empresa, e isto exige recursos e adaptações na maneira de realizar negócios. As tentativas de se interagir com empresas de outro país é uma forma de entrar nas redes internacionais (STERN; DOYLE; HOLLENSSEN, 2007). Assim, o processo de internacionalização dos sistemas se faz de maneira

acelerada, permitindo à elas, por exemplo, pular diretamente de atividades de exportação para a construção de filiais de produção no exterior. Isto se apresenta de forma crítica a teoria de Uppsala, onde se mostra que o processo de internacionalização não precisa necessariamente passar por todas aquelas etapas incrementadas de maneira gradual. Apesar da teoria de Uppsala e da teoria de *Networks* trabalharem com a possibilidade de um acelerado processo de internacionalização, nenhuma das teorias abordou especificamente desta ótica. Essa carência em termos teóricos sobre o assunto, será trabalhada através das teorias posteriormente desenvolvidas, onde na sessão seguinte aborda-se o conceito de *born global*, englobando empresas que apresentam um processo de internacionalização acelerado, realizando atividades internacionais desde a sua criação, ou após pouco tempo depois de sua criação.

### 3 O FENOMENO BORN GLOBALS

Durante pouco mais de uma década, as Empresas *Born Globals* – EBGs atingiram sucesso executando suas atividades no mercado externo desde sua fundação, ou pouco tempo após seu surgimento.

O Conceito *Born Global* foi cunhado em 1993 durante um estudo feito ao Conselho de Manufatura Australiano (originalmente, “The Australian Manufacturing Council”) pelos consultantes McKinsey e Rennie (MCKINSEY et. al., 1993; RENNIE, 1993, apud RASMUSSEN; MADSEN, 2002).

A designação dada a esse fenômeno obteve grande aceitação, surtindo efeito e fazendo com que o assunto entrasse em pauta entre os teóricos, pesquisadores, estudantes e demais indivíduos que se encontram, de alguma forma, vinculados aos temas que incorporam uma organização que exerce uma internacionalização de forma acelerada. Com base em estudos realizados (KNIGHT; KIM, 2009; KNIGHT; CAVUSGIL, 2004; RIALP et al., 2005; BELL; MCNAUGHTON, 2000; OVIATT; MCDUGALL, 1994 apud RIBEIRO, 2012, p. 25), concluíram que a experiência iniciada no mercado de origem não representa um fator predominante à realização de negócios no exterior, atividades essas realizadas por empreendedores que tomam o risco como aliado, não deixando se intimidar pelo desconhecido e/ou incerto. No capítulo seguinte sera tratado a metodologia da pesquisa , e de que maneira este estudo foi realizado, bem como a forma em que os

dados foram obtidos, e após este serão trabalhados o conceito de *born global* dentro da literatura nacional.

#### 4 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para realização deste artigo foram utilizados diferentes procedimentos para recolhimento dos dados abordados. Visando trazer as principais teorias abordadas no âmbito do Comércio Internacional, bem como as principais teorias acerca da internacionalização das empresas, a pesquisa deu-se através de publicações de autores renomados, e também por meios de artigos científicos.

Para o primeiro período estudado, foi utilizado como referência o estudo realizado pela Universidade Regional de Blumenau que procurou analisar a conceituação presente na produção periódica nacional sobre uma empresa *Born Global*, realizando uma pesquisa exploratória de procedimentos bibliográficos, usando como fontes os artigos científicos publicados em eventos e revistas nacionais, presentes na lista da CAPES, para área de Administração, com classificação A e B, cujo tempo das edições pesquisadas foi de 2005 a 2008. A pesquisa foi realizada buscando identificar e classificar as características consideradas, para definir uma empresa *Born Global* dentro da literatura pátria no período acima descrito.

Com isso os autores construíram um quadro com o primeiro resultado da análise dos artigos selecionados. Nesse quadro foram relacionados os autores de cada um dos nove artigos estudados, e o respectivo conceito utilizado para identificar e definir o fenômeno estudado.

**Tabela 1 - Número de artigos selecionados em eventos e revistas da área de Administração, de 2005 a 2008.**

<b>Evento/Revista</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Total</b>
EnANPAD	1	1	1	3	<b>6</b>
SEMEAD	0	0	0	1	<b>1</b>
Revista de Negócios	1	0	0	0	<b>1</b>
Facef pesquisa	0	0	0	1	<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>9</b>

Fonte: Ropelato, Fronza , 2009.

Para realização do segundo objetivo, realizou-se uma pesquisa classificada em sua primeira etapa como exploratória quanto aos seus objetivos, e bibliográfica, quanto ao procedimento adotado. Ressalta-se que pesquisas de caráter exploratório almejam obter maior familiaridade com o problema, de maneira a torná-lo mais compreensível ou, então, construir hipóteses, cujo objetivo é a melhoria de ideias ou descobrimento de intuições. (GIL 2002). As fontes bibliográficas selecionadas para o presente estudo constituíram-se de artigos científicos publicados em eventos e revistas nacionais, presentes na lista recomendada pela CAPES, para as áreas de Administração, Economia e Relações Internacionais com classificação A e B em 2015.

O recorte de tempo da pesquisa foi de 2009 a 2014, ou seja, os últimos cinco anos anteriores a 2015. Com esses critérios adotados, a amostra foi de 180 revistas científicas, selecionando apenas publicações nacionais, o que resultou num total de 36 revistas. Dessa forma, esta foi propositadamente executada, visando assegurar a acomodação da pesquisa aos objetivos do trabalho, e à qualidade das fontes utilizadas. Em sequência, foi definido que as Expressões “*Born Global*”, “Empreendedorismo Internacional”, e/ ou “Internacionalização Acelerada”, seriam as palavras chaves que deveriam figurar no título e no resumo do trabalho. Os resultados foram acessados por meio dos respectivos sites da internet, no qual, obteve-se um total de 7 artigos publicados entre 2009 a 2014.

Na busca pelo cumprimento do terceiro objetivo, procedeu-se uma comparação entre os dados obtidos entre os dois períodos estudados, visando buscar as diferenciações ocorridas na conceituação do problema proposto e verificar se houve mudanças na evolução do conceito.



## 5 COMO O CONCEITO BORN GLOBAL FOI ABORDADO DENTRO DA LITERATURA NACIONAL DA CAPES NO PERÍODO DE 2005 A 2008.

Enquanto a teoria de Uppsala defendia que no processo de internacionalização o envolvimento das empresas com mercados externos se fazia de modo gradual, novas evidências surgiram, mostrando uma nova categoria de empresas, cuja principal característica é o fato de já apresentarem posicionamento em relação aos mercados internacionais desde sua fundação. (DIB; ROCHA, 2009). Essas empresas que apresentavam o fenômeno de internacionalização acelerada foram intituladas de *Born Globals*, mas também receberam outros nomes: Novos Empreendimentos Internacionais, Global Start-Ups, Exportadores Inatos, Firmas com Internacionalização Precoce. No presente trabalho decidiu-se por utilizar o termo de Empresas *Born Globals* - EBG.

Estudos vêm mostrando diferenças significativas entre a internacionalização acelerada e a gradual. A primeira delas pode ser observada em pequenas organizações, e também em recém-fundadas, demonstrando que seu tamanho e idade não determinam suas características empreendedoras.

Essa forma de internacionalização foi facilitada pela evolução das tecnologias na comunicação e logística mundial, e também pela diminuição das políticas protecionistas governamentais, diminuindo assim o número de nichos de mercado protegidos, facilitando a entrada em países externos.

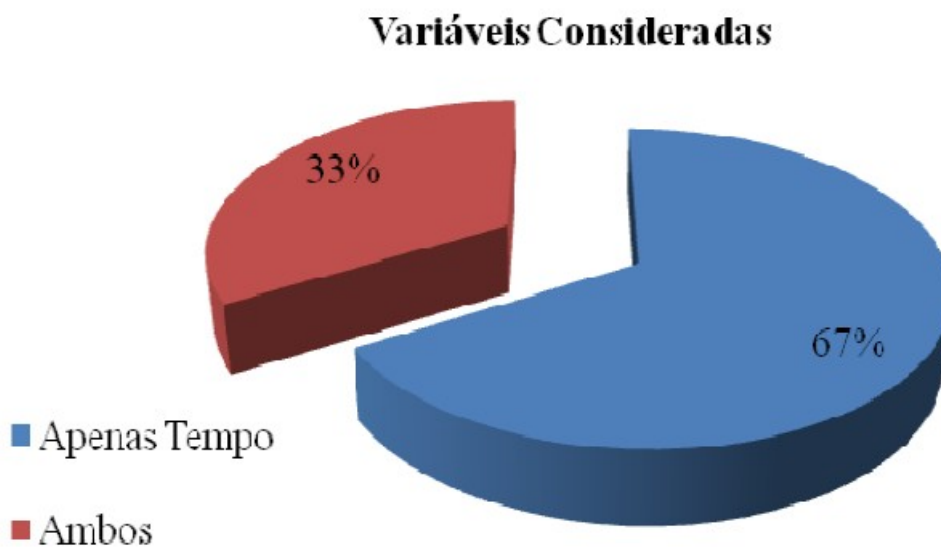
Para muitas organizações a internacionalização acelerada se faz necessária para que a mesma observe suas operações internacionalmente (McDOUGALL; OVIATT, 2000).

A maior parte das *Born Globals* é fundada por empreendedores, surgindo através do avanço em algum processo tecnológico, no qual podem focar sua capacidade inovadora no mercado internacional (ANDERSSON, 2004).

Com referência ao conceito de *Born Global*, para determinar se uma empresa pode ser classificada como uma representante desse fenômeno, são utilizadas quatro variáveis (data de fundação, intervalo de tempo entre a fundação e o início das atividades internacionais, percentual de faturamento proveniente de exportação; e a abrangência dos mercados). No entanto, não existe consenso quanto aos valores referentes a essas variáveis que caracterizariam se uma empresa é, ou não, uma *Born Global* (DIB; ROCHA, 2008).

As diferenças estão mais bem evidenciadas no gráfico 01, onde é possível observar os autores que se referiram apenas ao tempo de fundação, assim como os autores que consideraram ambos os itens: tempo e faturamento. No gráfico citado pode-se identificar que, em sua maioria, os autores relevaram a variável tempo para o início das atividades exportadoras.

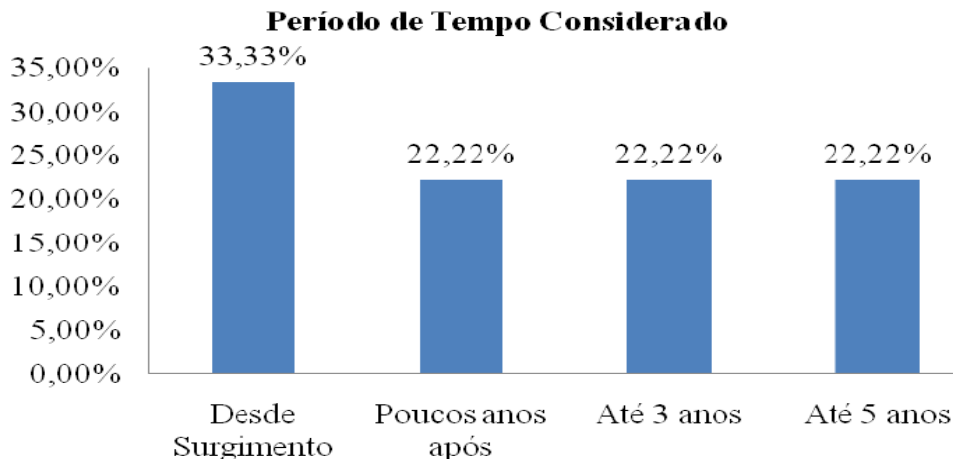
**Gráfico 1 - Variáveis consideradas na literatura analisada, 2005 – 2008**



Fonte: Adaptado de Ropelato; Fronza (2009).

A evidente diferença quanto ao período de tempo que os estudiosos consideraram para que uma empresa seja classificada como sendo uma *Born Globals*, e os diferentes percentuais de faturamento proveniente das atividades realizadas no exterior relevados por parte dos autores, podem ser observados nos gráficos 2 e 3, sendo que, no gráfico 2 constata-se que grande parte dos autores definiu como *Born Globals* as organizações que realizam operações em mercados externos desde sua fundação.

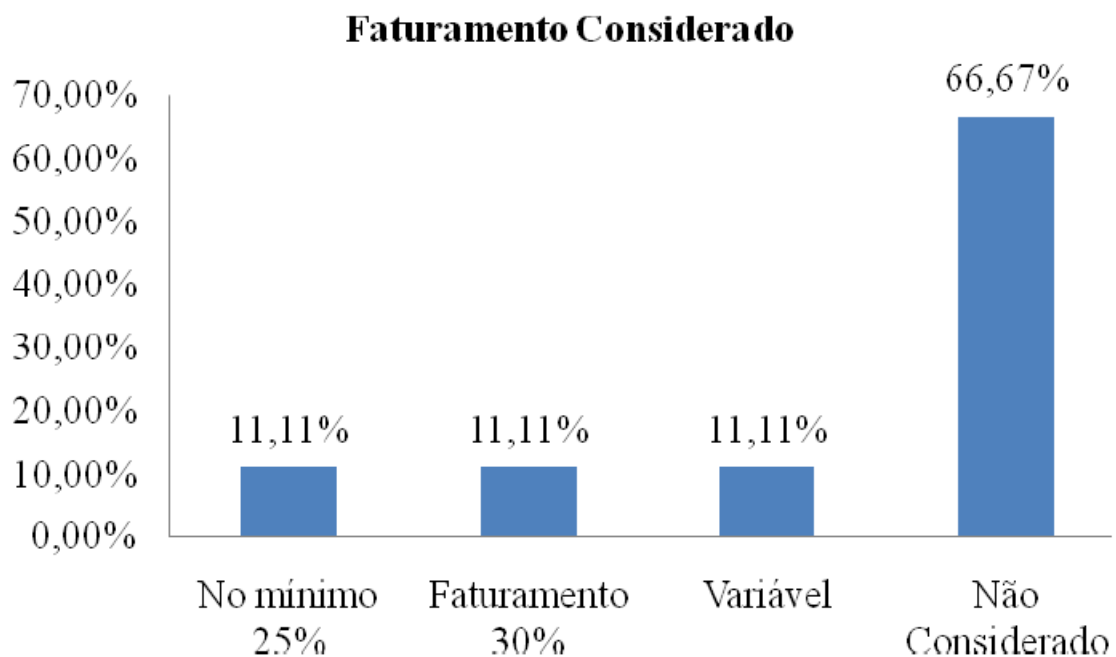
**Gráfico 2 - Período de tempo considerado na literatura nacional revisada de 2005 – 2008.**



Fonte: Adaptado de Ropelato; Fronza (2009)

No gráfico 3 é importante ressaltar dois fatores. O primeiro é que 66,67% dos artigos não levam em consideração o faturamento como um dos principais determinantes para o fenômeno, fato que já pode ser premeditado no quadro 2. O segundo fator considera que, no caso dos artigos que utilizaram o faturamento na definição de *Born Globals*, houve a mesma quantidade de autores considerando cada uma das três hierarquias de faturamento (no mínimo 25%, faturamento de 30% ou variável).

**Gráfico 3 - Percentual do faturamento considerado na literatura analisada, 2005-2008**



Fonte: Adaptado de Ropelato; Fronza (2009)

A análise dos resultados revelou a existência de semelhanças entre as definições apresentadas na literatura brasileira, no período de 2005 a 2008, em relação ao tempo considerado, visto que os estudos apontaram convergência entre os autores nessa variável. Por outro lado, é possível encontrar semelhanças também com as produções científicas internacionais, onde ainda também não existe consenso quanto à definição de empresas *Born Globals*, podendo ser identificada a existência de autores que citam o faturamento proveniente de negócios estrangeiros, enquanto outros não o fazem. (ROPELATO; FRONZA, 2009).

Segundo os autores Ropelato e Fronza (2009), com base na literatura por eles analisada, 55,55% dos autores realizaram suas pesquisas em empresas do setor tecnológico, de desenvolvimento de software ou de base tecnológica, sendo que, dessas produções científicas, 44,44% foram estudos de caso, o que comprova que um grande número de autores pesquisou através de estudos de caso em empresas de tecnologia que possuem um processo de internacionalização classificado como *Born Globals*. Esse interesse por estudos de caso em empresas desse ramo, na literatura nacional, vem ao encontro do que afirmam os estudiosos Stern, Doyle e Hollesen (2007), quando destacam o auxílio que a tecnologia proporciona às empresas com essa característica de internacionalização acelerada. Andersson (2004) corrobora, quando mostra que as empresas *Born Globals*, em grande parte são originadas a partir de avanços tecnológicos.

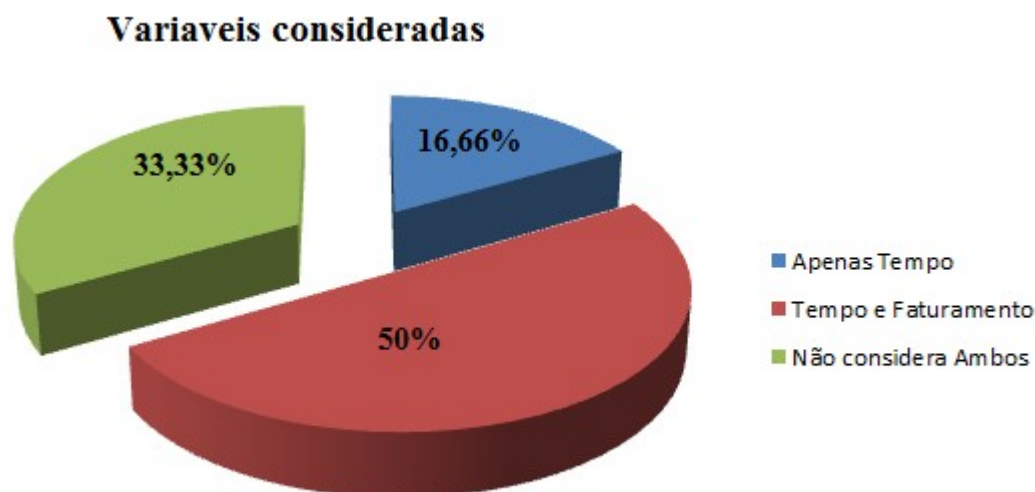
## **6 A PRODUÇÃO ACADÊMICA SOBRE *BORN GLOBALS* DENTRO DA LITERATURA NACIONAL DA CAPES DE 2009 A 2014.**

Na procura por ampliar o entendimento acerca do tema, foi realizada uma pesquisa em produções científicas classificadas pela CAPES com conceitos A e B, no período compreendido entre os anos de 2009 e 2014 que tratam do tema *Born Globals*. Tendo como principal objetivo compreender a evolução dos estudos acerca desse fenômeno, foram consideradas as principais variáveis utilizadas como possíveis definidoras do enquadramento de uma empresa *Born Globals*.

No período estudado assim como no período anterior foram encontradas divergências com relação a algumas variáveis, essas diferenças ficam mais bem evidenciadas no

gráfico 4, onde se observam os autores que se referiram apenas ao tempo de fundação, assim como os autores que consideraram ambos os itens. No gráfico 4 pode-se identificar que, em sua maioria, os autores relevaram a variável tempo como intervalo entre a data de fundação e o início das atividades exportadoras.

**Gráfico 4 - Variáveis consideradas na literatura pesquisada de 2005 a 2008**



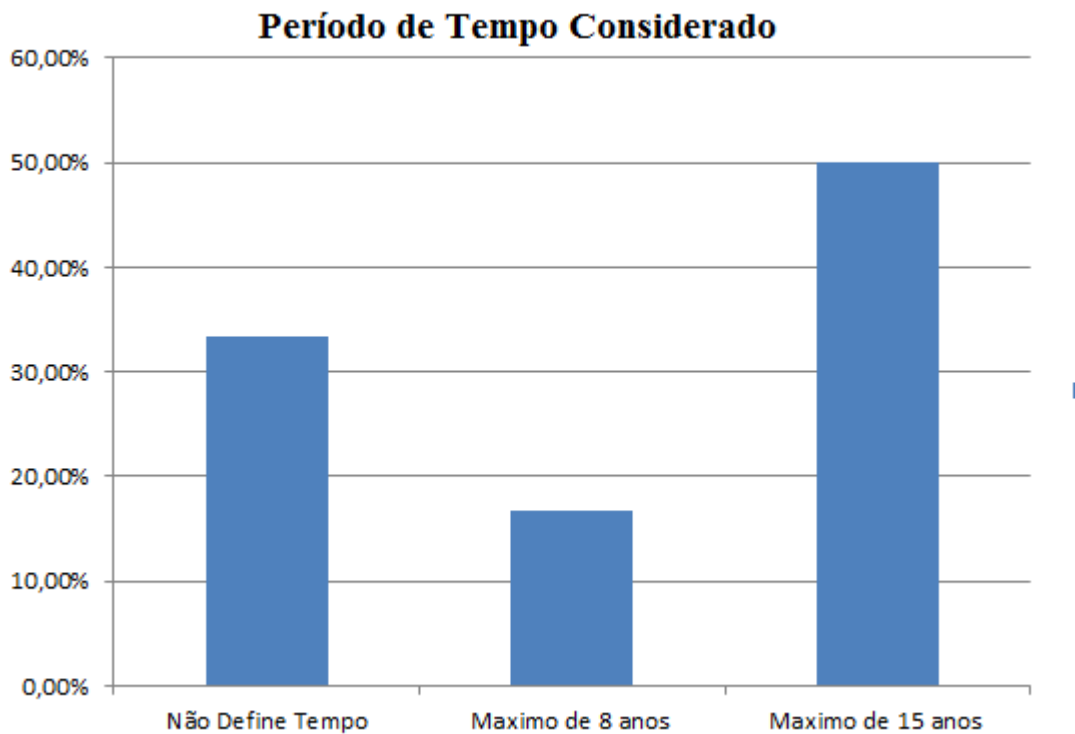
Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

A gritante diferença quanto ao período de tempo que os estudiosos consideraram para que uma empresa seja classificada como sendo uma *Born Global*, e os diferentes percentuais de faturamento provenientes das atividades realizadas no exterior, ressaltados por parte dos autores podem ser observadas nos gráficos 4 e 5.

No gráfico 4 é importante ressaltar dois fatores, o primeiro é que 16,66 % dos artigos não levam em consideração o faturamento como uma das principais determinantes para o fenômeno. Além disso, 33,33% dos autores não se posicionam quanto ao fato que já pode ser premeditado no quadro 2. O número predominante de autores, 50%, consideram as variáveis 'tempo e faturamento'.

No quesito tempo, 33,33% dos autores não consideram, ou não definiram, essa variável. Para os que 16,66% que relevaram o ponto tratado no gráfico, o tempo máximo considerado foi de 8 anos, e a maioria destacou como tempo máximo para uma empresa exercer suas atividades internacionais como de 15 anos, totalizando 50% dos autores defensores desse posicionamento.

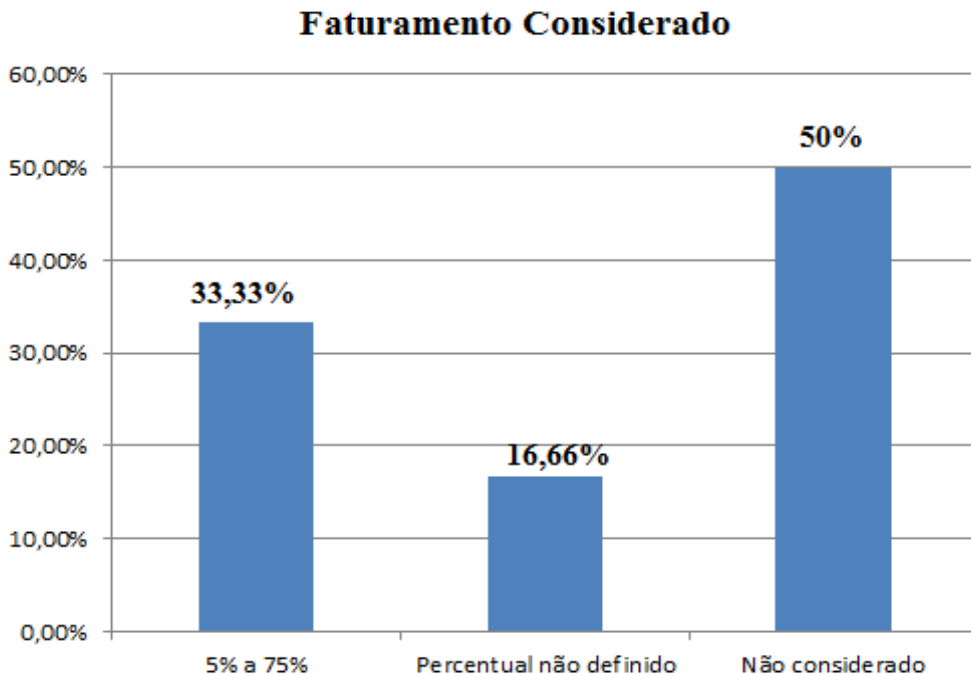
**Gráfico 5 - Período de tempo considerado na literatura nacional revisada de 2009 – 2014**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

No caso dos artigos que utilizaram o Faturamento na definição de *Born Global*, uma grande porcentagem defendeu como intervalo de recursos provenientes do mercado externo, de 5% a 75%. Porém, deve-se ressaltar que, em contrapartida, 16,66% dos artigos citaram a variável faturamento como algo a ser estudado mas não tomaram posicionamento quanto ao percentual mínimo para que uma empresa se enquadre nesse fenômeno.

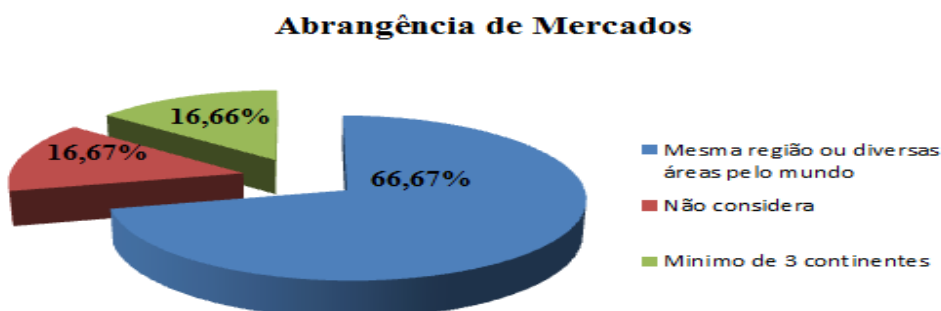
**Gráfico 6 - Percentual do faturamento considerado na literatura analisada, 2009 - 2014**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015)

Além das variáveis consideradas e destacadas anteriormente, outra questão vem sendo levantada a partir dos artigos pesquisados: a abrangência de mercados; sendo essa variável definida pelo número de países e regiões em que a empresa deveria estar inserida para ser considerada como *Born Global*. O gráfico 7 destaca a variável em questão, bem como o número de mercados considerados pelos respectivos autores.

**Gráfico 7 - Abrangência de Mercados.**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Com base no gráfico 7 pode-se observar que também existem divergências com relação ao número de mercados que uma *Born Global* deveria estar atendendo para ser enquadrada como tal. Nesse caso, a maioria dos autores (66,67%) considera que uma *Born Global* pode ter atuação na mesma região, ou em diversas áreas pelo mundo. Já 16,67% defendem que, para ser considerada uma EBG, a mesma deve estar presente no mínimo em três continentes. Ademais, deve-se considerar que 16,67% dos autores não consideram essa variável como determinante do fenômeno.

A análise dos resultados revelou a existência de semelhanças entre as definições apresentadas na literatura brasileira, no período de 2009 a 2014, em relação ao tempo considerado, visto que os estudos apontaram essa variável, havendo convergência entre os autores.

Por outro lado, é preciso ressaltar que os autores aqui estudados baseiam-se, em grande parte, nos estudos realizados por autores internacionais que ainda não encontraram um consenso para a definição de empresas *Born Globals*, haja vista que alguns autores citam o faturamento proveniente de negócios estrangeiros, enquanto outros não o fazem.

Segundo os estudos realizados, 66,66% dos autores realizaram suas pesquisas em empresas do setor tecnológico, de desenvolvimento de software ou de base tecnológica, sendo que 75% dessas produções científicas foram estudos de caso, o que comprova que há um grande número de autores que compreendem esse fenômeno como mais incidente em empresas do setor tecnológico. Devido às divergências apresentadas, fica claro a falta de consenso por parte dos autores em relação ao conceito exato de uma empresa *Born Global*, se fazendo, assim, indispensável a comparação entre os conceitos encontrados nos dois períodos estudados, o que será visto no próximo tópico abordado.

## **8 COMPARATIVO DA EVOLUÇÃO DOS CONCEITOS APLICADOS NA LITERATURA BRASILEIRA ACERCA DO FENÔMENO BORN GLOBALS**

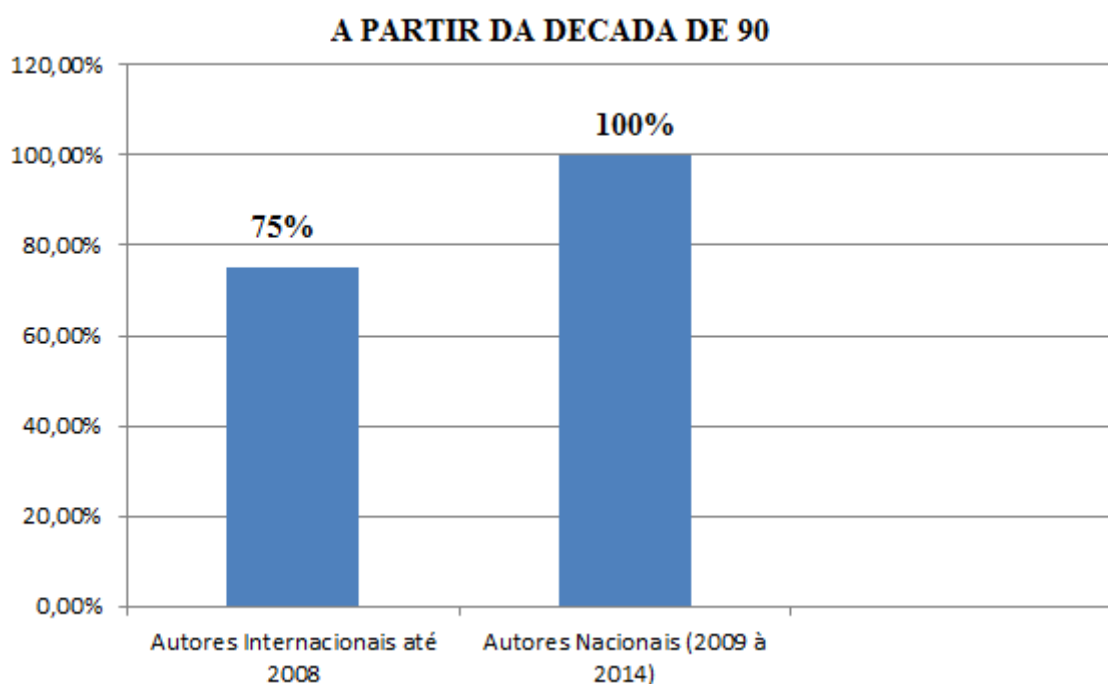
O fenômeno de novas empresas que se internacionalizam muito cedo surgiu na década de 90, quando as companhias cujas características se



enquadravam dentro do fenômeno eram batizadas como *Born Globals* (MIRANDA & DIB, 2010).

De acordo com Oviatt e Mc Dougall, que iniciaram a observação do fenômeno a partir da década de 90, muitos autores defenderam a ideia que as empresas tidas como *Born Globals* teriam surgido apenas a partir de 1990 e, com base nos estudos realizados no presente trabalho, evidenciou-se que os autores parecem ter entrado em consenso com relação a essa variável, inclusive no Brasil, onde praticamente todos os autores estudados consideram que o fenômeno teria surgido a partir da década de 90. No gráfico 8 fica melhor evidenciada essa definição.

**Gráfico 8 - Porcentagem de autores que consideram o fenômeno como surgido apenas a partir da década de 90 com base nos estudos feitos.**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015)

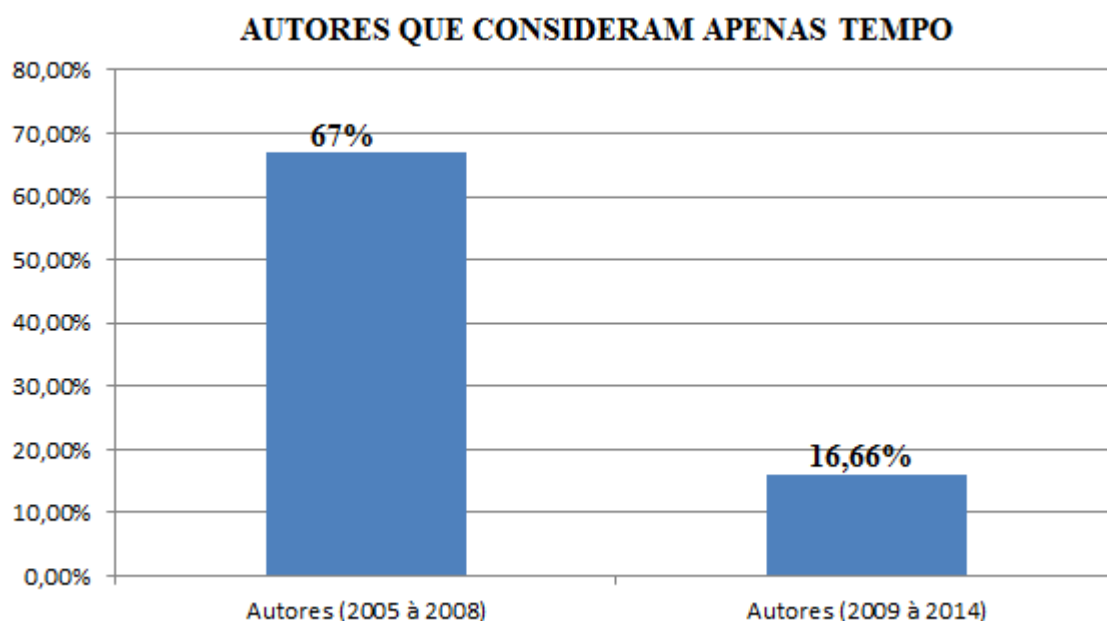
Com as observações no gráfico 8 fica evidenciado que os autores nacionais parecem ter entrado em consenso no quesito surgimento do fenômeno, diferente do trazido pelos estudiosos internacionais pesquisados até 2009, com base nos estudos de Ropelato e Fronza (2009).

A partir de seus estudos, Ropelato e Fronza (2009) levantaram algumas características adotadas por autores nacionais pesquisados pelos mesmos, no

período de 2005 a 2008 como variáveis presentes em uma empresa *Born Global*. A partir disso efetuou-se um estudo com intenção de levantar as mesmas variáveis em determinadas condições, alterando porém o período para 2009 a 2014.

Inicialmente algumas variáveis foram consideradas como definidoras do fenômeno, e destacam-se o Tempo e o Faturamento, relevando que alguns estudiosos consideram apenas a primeira variável, enquanto outros consideram ambas, isto é, o tempo entre a data de fundação e o levado pela empresa pra iniciar sua internacionalização, e o percentual do faturamento da empresa advindo do mercado externo. O gráfico 9 mostra a mudança ocorrida entre os autores que consideram apenas a variável tempo.

**Gráfico 9 - Percentual dos autores que consideram apenas a variável tempo com base nos dois períodos estudados.**

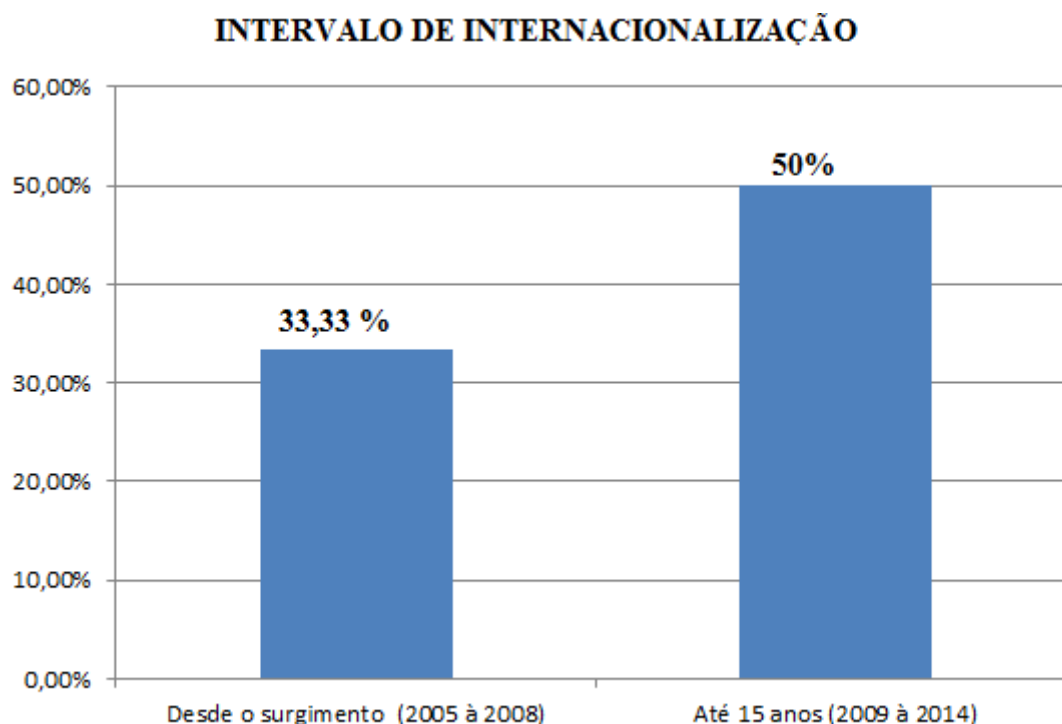


Fonte: Elaborado pelo autor (2015)

Com base no gráfico acima, fica evidente que no segundo período estudado (2009 a 2014), houve uma considerável diminuição na quantidade de autores que ressaltam apenas a variável tempo (intervalo entre o início das atividades internacionais e a data de fundação da empresa). Dentro do período estudado outra mudança observada foi a estimativa de tempo máximo de início das atividades internacionais definido para que uma empresa se enquadrasse

como pertencente ao fenômeno *Born Global*.

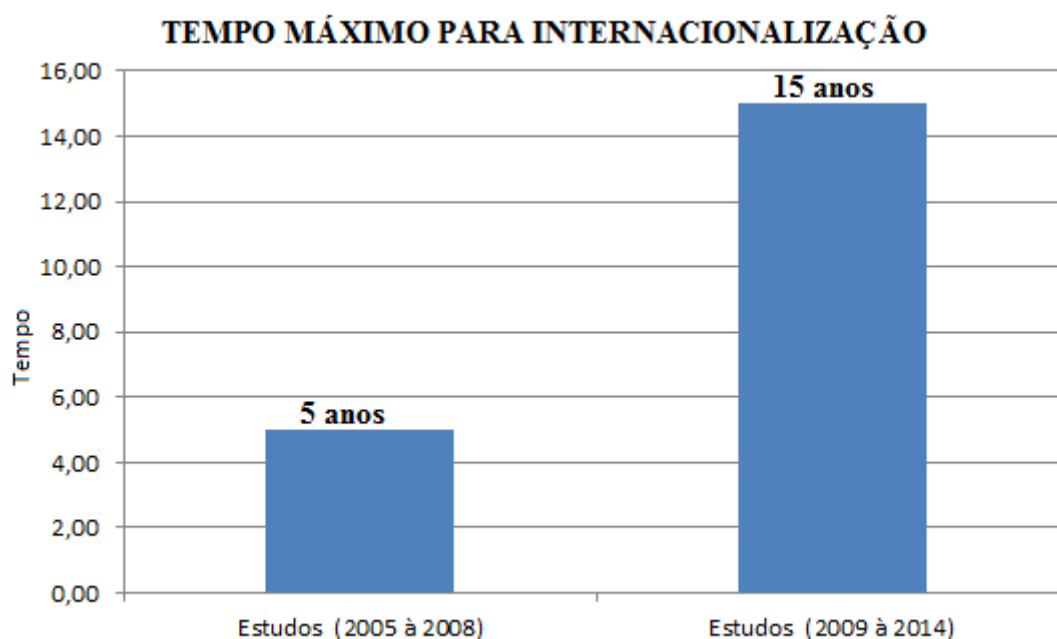
**Gráfico 10 - Intervalo de tempo predominante entre a data de fundação e o início das atividades internacionais com base nos dois estudos.**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

O gráfico 10 apresenta o intervalo predominante com relação à variável 'tempo de fundação e início das atividades internacionais', e evidencia que no período de 2005 a 2008 apenas 33,33% dos autores estudados, que representava a maior incidência, consideram como *Born Globals* as empresas que se internacionalizam desde sua fundação. Porém ao comparar essa mesma variável com os estudos realizados no período de 2009 a 2014, o tempo predominante estendeu-se para até 15 anos, totalizando 50% dos autores como defensores desselimitado de tempo mostrando, assim, um aumento considerável no tempo em que uma empresa levaria para iniciar suas atividades internacionais e, ainda assim, ser considerada como uma *Born Globals*. O tempo máximo encontrado na literatura pesquisada sofreu um aumento significativo mostrando mais uma divergência encontrada apenas na variável 'tempo', conforme melhor representado no gráfico 11.

**Gráfico 11 - Intervalo máximo encontrado entre a data de fundação e o início das atividades internacionais com base nos dois estudos.**

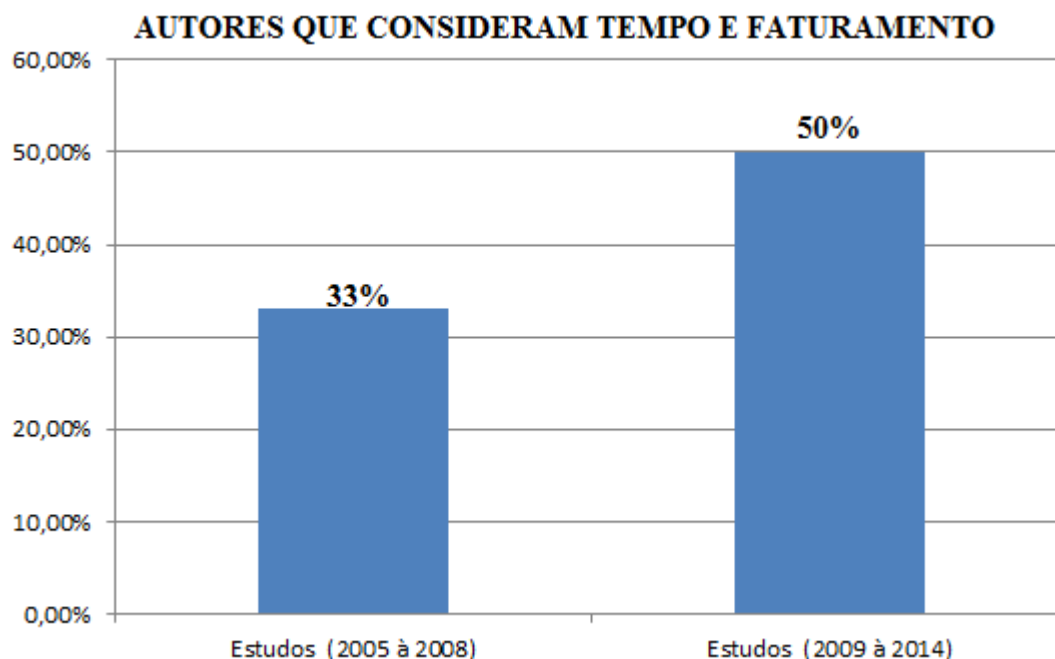


Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Com base no gráfico 11 se observa que houve um aumento considerável no tempo tido como máximo para que uma empresa realize suas atividades internacionais. Nos estudos de 2005 a 2008 o tempo máximo citado foi de 5 anos, tempo significativamente menor que o encontrado na literatura pesquisada de 2009 a 2014, no qual o intervalo citado foi de 15 anos. Além de ser notavelmente maior, ainda foi defendido pela maioria dos autores pesquisados (50%) mostrando, assim, uma maior flexibilização com relação ao tempo em que uma firma inicia suas atividades internacionais.

Com essa flexibilização, uma companhia que realiza seu processo de internacionalização até 15 anos depois da data de fundação, ainda estaria presentedentro do fenômeno estudado. No entanto, na literatura pesquisada de 2005 a 2008 uma empresa com tal intervalo de internacionalização não seria considerada como pertencente ao fenômeno, ou seja: não seria considerada uma *Born Global*. Contudo, alguns autores defendem que somente o tempo de internacionalização não é suficiente para definir tal fenômeno e, assim, além do tempo, o faturamento advindo dos mercados externos deve ser considerado também.

**Gráfico 12 - Percentual de autores que consideram a variável tempo e faturamento.**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

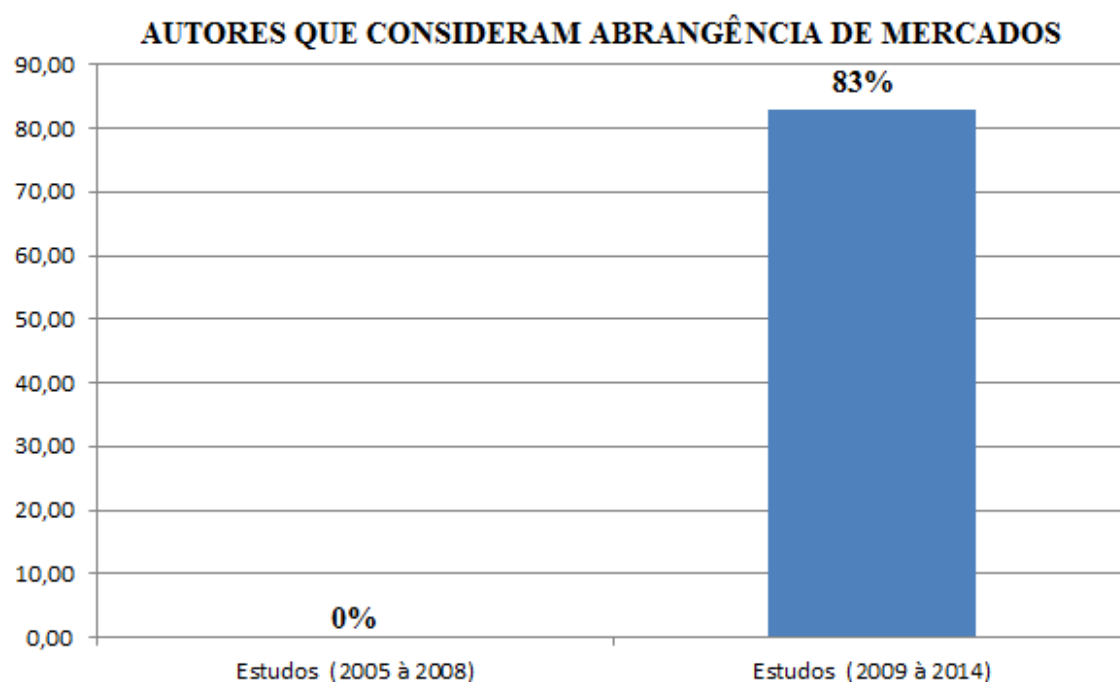
O gráfico 12 ressalta o aumento considerável no percentual de autores que passou a considerar as empresas *Born Globals* a partir de mais de uma ótica. Assim, não apenas o tempo é considerado agora, mas também o faturamento advindo desses mercados internacionais nos quais as empresas estão inseridas. Pelo gráfico 12 se pode observar que nos estudos realizados entre 2005 a 2008, apenas 33% dos autores consideravam ambas as variáveis (tempo e faturamento), porém, nos estudos posteriores, de 2009 a 2014, o percentual de autores, que defende ambas as variáveis, aumentou para um total de 50%, o que demonstra que começaram a entrar em um consenso de que apenas o tempo de internacionalização não é suficiente para definir uma empresa como uma *Born Global*.

Além das variáveis 'tempo' e 'faturamento', outro ponto que tem sido discutido é a abrangência de mercados internacionais, no qual alguns estudiosos defendem que a empresa não basta apenas apresentar inserção no mercado externo e percentual de faturamento. É preciso que sua área de atuação seja realmente global, ou seja, esteja de certa forma presente em várias regiões do

mundo.

Dentro da literatura estudada no período compreendido entre 2005 a 2008, com base no trabalho de Ropellato e Fronza (2009), nenhum autor nacional, pesquisado nesse intervalo, apontou essa variável como sendo importante para a definição do fenômeno. Porém, ressaltaram que alguns autores internacionais abordavam esse aspecto como definidor das EBG. A partir da literatura estudada, de 2009 a 2014, em âmbito nacional, grande parte dos trabalhos pesquisados defenderam a variável ‘abrangência de mercados internacionais’.

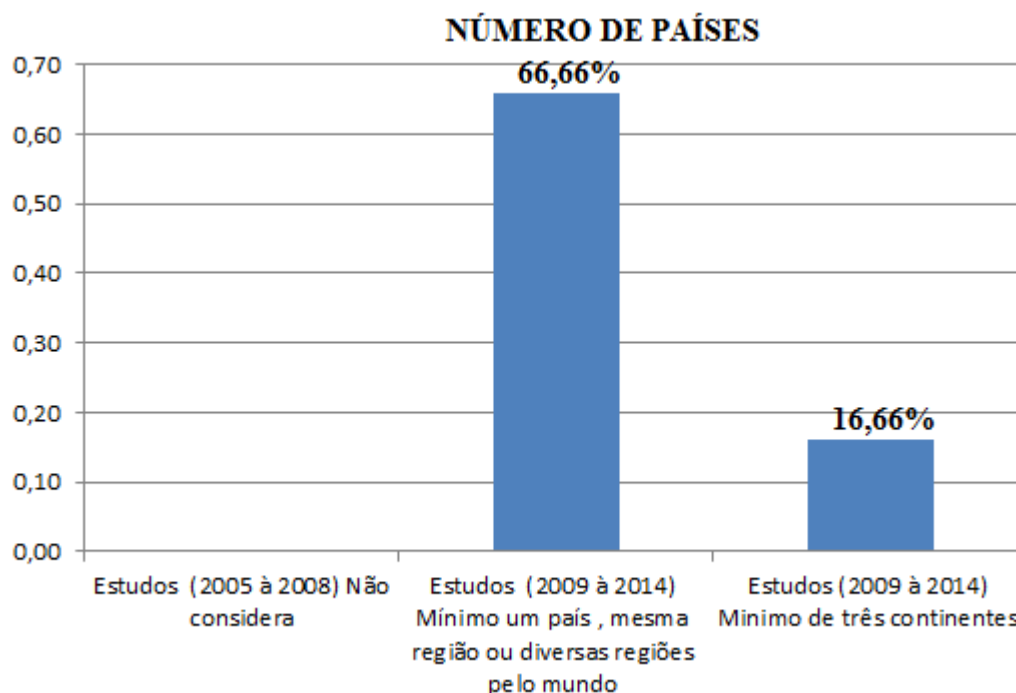
### Gráfico 13 - Percentual de autores que consideram a abrangência de mercados.



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Ao observar o gráfico 13, fica evidente que nos estudos realizados de 2005 a 2008 nenhum dos autores pesquisados na literatura nacional tomou o número de mercados abrangentes como ponto importante acerca do fenômeno *Born Globals*. Por outro lado, os estudos de 2009 a 2014 mostraram um crescimento significativo com relação a esse ponto, no qual 83% dos autores consideram que a abrangência de mercados internacionais é uma variável definidora das EBGs.

**Gráfico 14 - Número de mercados alvos considerados pelos autores.**



Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

No gráfico 14 observa-se que, dos autores defensores desse ponto, poucos apresentaram concordância no que diz respeito ao número de mercados alvos, com estudiosos defendendo que uma *Born Global* pode estar situada em um ou mais mercados alvos, podendo estes ser na mesma região (ou continente), totalizando 66,66%. Por outro lado, 16,66% dos autores estabeleceram que, para que uma empresa seja de fato global, é preciso que esteja presente em no mínimo três continentes diferentes, mostrando mais uma divergência entre os estudiosos. Com base nas comparações realizadas entre os dois estudos, é possível considerar que, embora ainda haja divergências a respeito de algumas variáveis, por outro lado os autores aparentam ter entrado em consenso em relação a alguns desses pontos, possibilitando assim um melhor entendimento acerca do fenômeno *Born Global*.

## 9 CONCLUSÃO

Decorrente da globalização, os mercados tornaram-se cada vez mais interligados e interdependentes. Na última década, verificou-se um elevado número de empresas novas e precoces, competindo acirradamente no mercado internacional. Como declarado pelos pesquisadores Oviatt e McDougall (1994), a maioria das teorias internacionais de administração são focadas em grandes empresas multinacionais já estabelecidas nos mercados, portanto nenhuma das teorias tradicionais apresenta foco em empresas emergentes.

Com este propósito, este trabalho objetivou trazer contribuições para um campo de estudos ainda incipiente, porém grande potencial. Relacionar os estudos acerca do fenômeno *Born Global* adotados nos últimos nove anos por revistas nacionais da área de administração, economia e relações internacionais, que realizaram suas pesquisas através de estudos de caso e pesquisa bibliográfica. Cujas produções científicas foram encontradas na relação de periódicos da CAPES conceito A e B nos anos de 2005 a 2014.

O objetivo geral do referido trabalho buscou evidenciar através dos objetivos específicos, os conceitos que levaram as empresas a serem consideradas como pertencentes ao fenômeno. Este objetivo foi alcançado, ora que os objetivos específicos foram desenvolvidos nos capítulos três, quatro e cinco. Notou-se que os conceitos identificados através da pesquisa são recorrentes, pois, no decorrer da revisão bibliográfica estes aspectos se destacaram e foram analisados de forma aprofundada nos objetivos específicos.

As características identificadas nesta pesquisa utilizadas pelos autores, como definidoras do fenômeno *Born Global* são tempo decorrente entre a data de fundação da empresa e o início das atividades internacionais, faturamento advindo de operações estrangeiras, e abrangência de mercados. Estas variáveis possibilitam a compreensão de quais das características que podem enquadrar uma empresa como sendo de internacionalização acelerada.

Foi alcançado o terceiro objetivo, pois se verificou que as empresas que os autores apresentam semelhanças em relação as variáveis consideradas, e em contrapartida verificar a evolução dos conceitos dentro da literatura nacional, possibilitando assim uma melhor compreensão da maneira como as empresas *Born Globals* são vistas pelos autores pátrios. Para alcançar os objetivos, foi necessário construir uma análise bibliográfica extensa de diversas teorias que explicam os negócios e/ou comércio internacional e o processo de



internacionalização das empresas até o fenômeno *Born Global*.

As delimitações encontradas no decorrer do presente trabalho foi o baixo volume de produção científica no Brasil e, por consequência, o baixo número de estudos acerca do fenômeno *Born Global*, dentro dos períodos analisados, evidenciando que o fenômeno das empresas de internacionalização acelerada ainda precisa ser mais amplamente estudado.

Ainda que tenha ficado evidente a falta de consenso acerca dos pontos definidores do fenômeno, tampouco encontrados valores definitivos e consensuais dentro das variáveis levantadas pela literatura disponível, o autor acredita ter conseguido evidenciar as causas que legitimam o estudo do tema abordado, não apenas no âmbito acadêmico, que carece de estudos e pesquisas voltadas, sobretudo, ao fenômeno *Born Global*.

Conclui-se, assim, que há necessidade de uma reformulação geral acerca das teorias tradicionais, ainda em uso, que não mais apresentam compatibilidade com o cenário atual, devendo-se intensificar os estudos acerca das chamadas empresas *Without Frontiers*, *Gradual Global*, empresas essas ainda pouco estudadas, mas que podem dizer muito acerca das *Born Globals*, por terem surgido como formas alternativas de classificação da mesma.

## 10 REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

ANDERSSON, Svante. **Internationalization in different industrial contexts.** *Journal of Bussiness Venturing*, v.19, p. 851 – 875, 2004.

DIB, L.; ROCHA, A. da. Caracterizando o processo de internacionalização *Born Globals*: pesquisa quantitativa na indústria brasileira de software. **Anais do IV Encontro de Estudos em Estratégia da ANPAD.** Recife, Brasil. 2009.

\_\_\_\_\_. Internacionalização precoce versus internacionalização gradual: um estudo sobre *Born Globals* na indústria brasileira de software. In: **XXXII Encontro da ANPAD**, 16, Rio de Janeiro, set. 2008. Disponível em: [www.anpad.com.br](http://www.anpad.com.br). Acesso em: 21 mai. 2015.

\_\_\_\_\_. Internacionalização precoce versus internacionalização gradual: um estudo sobre *Born Globals* na indústria brasileira de software. In: **ENCONTRO DA ANPAD**, 32, 2008, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

DIB, Luís Antônio. Caracterizando o processo de internacionalização *Born Globals*: discussão sobre a conceituação empírica do fenômeno e hipóteses de pesquisa. In: **ENCONTRO DA ANPAD**, 32, 2008, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar um projeto de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GUEDES, Ana Lúcia. **Negócios Internacionais**. São Paulo: Thomson Learning, 2007. (Coleção debates em administração / coordenadores Isabella F. Gouveia de Vasconcelos, Flávio Carvalho de Vasconcelos; coordenador-assistente André Ofenhejm Mascarenhas).

JOHANSON, Jan; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. The internationalization of the firm: four Swedish cases. In: BUCKLEY, Peter J.; CHAURI, Pervez N. **The internationalization of the firm: a reader**. London: Cengage Learning EMEA, 1999. p. 27 – 42.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. In: BUCKLEY, Peter J.; CHAURI, Pervez N. **The internationalization of the firm: a reader**. London: Cengage Learning EMEA, 1999. p. 43 – 54.

KNIGHT, G.; CAVUSGIL, S. Innovation, organization capabilities, and the born-global firm. **Journal of International Business Studies**, 35, p. 124-141. 2004.

ROCHA, Angela; ALMEIDA, Victor. Estratégias de entrada e de operação em mercados internacionais. In: TANURE, Betânia; DUARTE, Roberto Gonzalez. **Gestão internacional** São Paulo: Saraiva, 2006. p. 7 – 37.

ROPELATO, M; FRONZA, F; AMAL, M; SILVEIRA, M. Como é tratado o conceito *Born Globals* dentro da literatura nacional de administração? XII Semead. São Paulo, Brasil, 2009.

STERN, Phil; DOYLE, Peter; HOLLENSSEN, Sven. **Global marketing**. Harlow: Prentice Hall, 2007