

RESOURCED BASED VIEW: DAS PROPOSIÇÕES DE PENROSE À INTERNACIONALIZAÇÃO

RESOURCED BASED VIEW: PROPOSITIONS OF PENROSE TO INTERNATIONALIZATION

Viviane Santos Salazar

Professora e Aluna do PROPAD. Universidade Federal de Pernambuco - UFPE
E-mail: viviane_salazar@yahoo.com.br

Walter Fernando Araújo de Moraes

Professor. Universidade Federal de Pernambuco - UFPE
E-mail: walter.moraes@ufpe.br

Yákara Vasconcelos Pereira Leite

Professora. Universidade Federal Rural do Semi-Árido - UFERSA
E-mail: yakarav@gmail.com

Elisabete Stradiotto Siqueira

Professora. Universidade Federal Rural do Semi-Árido - UFERSA
E-mail: betebop@uol.com.br

RESUMO

Os recursos estratégicos se constituem como um facilitador no atendimento das exigências de mercado, fomentando o posicionamento competitivo perante os concorrentes globais. É possível identificar que a Visão Baseada em Recursos se propõe a explicar a formação de vantagens competitivas por meio da existência de recursos, capacidades e competências especiais da firma. Sendo assim, indaga-se: como essa perspectiva teórica vem sendo utilizada no processo de internacionalização das empresas? Para esclarecer esse questionamento, este ensaio teórico tem o objetivo de oferecer uma análise sobre quais as principais contribuições da RBV para as teorias da internacionalização de empresas. Assim, concentra-se na investigação da contribuição da Resource Based View - RBV, conforme proposta no livro seminal de Penrose e nos trabalhos de seus seguidores, à teoria da internacionalização das empresas. Os resultados desta investigação permitem afirmar que as principais contribuições da RBV para o processo de internacionalização das empresas estão relacionadas: à dinâmica dos modos de entrada nos países hospedeiros, à performance superior das empresas internacionais, ao papel dos recursos tangíveis e intangíveis da firma e do país hospedeiro na construção da vantagem competitiva sustentável, ao desenvolvimento de capacidades ao longo do processo de internacionalização e, por fim mas não menos importante ao empreendedorismo internacional. Evidencia-se que a RBV proporciona uma perspectiva robusta para as investigações sobre internacionalização das empresas. Sugere-se também integrar os estudos da RBV com a teoria dos custos de transação.

Palavras-chave: Visão baseada em recursos. Internacionalização. Teorias de internacionalização.

ABSTRACT

The strategic resources are constituted as a facilitator in meeting the demands of the market, encouraging the competitive position against global competitors. It is possible to identify the Resource Based View is proposed to explain the formation of competitive advantage through the availability of resources, capabilities and special skills of the firm. Therefore, asks: how has this theoretical perspective been used in the process of internationalization? To clarify this question, this theoretical essay is intended to provide an analysis on which the main contributions to the RBV theories of internationalization of companies. Thus, it focuses on investigating the contribution of the Resource Based View - RBV, as proposed in the seminal book on the work of Penrose and his followers, the theory of internationalization of companies. The results of this investigation have revealed that the main contributions of RBV to the process of internationalization are related: the dynamics of the modes of entry in host countries, with the superior performance of international business, the role of tangible and intangible resources of the firm and host country in building sustainable competitive advantage, developing skills in the process of internationalization and last but not least the international entrepreneurship. It is evident that the RBV provides a robust approach to research on internationalization of companies. It is also suggested to integrate RBV studies of the theory of transaction costs.

Keywords: Resource based view. Internationalization. Internationalization theories.

1 INTRODUÇÃO

Uma das questões que tem intrigado permanentemente tanto os executivos quanto os acadêmicos é saber o que determina o desempenho superior de uma empresa em um mercado competitivo (FAHY, 1998). Para responder esta pergunta nos estudos da administração estratégica existem duas perspectivas ontológicas distintas: de fora para dentro (outside-in) ou de dentro para fora (inside-out).

A primeira abordagem apregoa que o ambiente externo das organizações deve ser o determinante principal das ações estratégicas adotadas por uma empresa. Esta escola originou-se com trabalhos acadêmicos de economistas que desenvolveram uma abordagem para pesquisar a relação entre as empresas - seus comportamento e desempenho - e o seu ambiente competitivo que ficou conhecido como Modelo Estrutura-Condução-Desempenho (ECD) (BARNEY, 2002). Nesta corrente teórica, o modelo mais influente em termos de estratégia empresarial é o desenvolvido por Michael Porter (1986), conhecido como o modelo das 5 forças competitivas.

Como contraponto a essa proposição surge no final da década de 50 do século XX a Resource Based View baseada na exploração dos recursos e competências da empresa (análise interna) como fonte de vantagem competitiva, com o trabalho seminal de Penrose de 1959 (2009) e posteriores trabalhos de Wernefelt (1984), Barney (1991), Prahalad e Hamel (1990) e Peteraf (1993). Para os autores, os recursos e capacidades exclusivos de uma empresa são o ponto crítico na competitividade estratégica.

O modelo da RBV tem como premissa básica a heterogeneidade e intransferibilidade dos recursos entre empresas. Esta corrente teórica sugere que a formulação da estratégia seja iniciada pela identificação dos recursos e competências existentes na empresa (ou ainda de conjuntos de recursos, feixes de recursos) seguida pela avaliação da sustentabilidade da vantagem competitiva que eles podem proporcionar, para então escolher a estratégia que melhor utilize os recursos e competências para explorar as oportunidades e/ou neutralizar as ameaças do seu ambiente externo.

A estratégia é uma disciplina explicitamente interessada na dimensão internacional dos negócios (PENG, 2001). Por internacionalização, Johanson e Vahlne (1977) entendem o processo no qual as empresas gradualmente aumentam o seu envolvimento em negócios fora de sua base operacional e envolve duas dimensões distintas e complementares: a sele-

ção dos mercados com os quais a empresa estabelecerá relações e a modalidade de troca dessas transações, ou seja, o modo de entrada para o mercado externo (HITT; IRELAND; HOSKISSON, 2002).

A relação entre dos pilares ontológicos de estratégia, e o processo de internacionalização das empresas, vem sendo objeto de estudo de autores no Brasil (MORAES; KOVACS; OLIVEIRA, 2006; ZEN; FENSTERSEIFER; PRÉVOT, 2010). Na literatura internacional um dos artigos mais citados na literatura de internacionalização é o de Sharma e Erramilli (2004) que propõem um arcabouço teórico para explicar os modos de entrada usando a RBV. Ademais, Fahy (2002) argumenta que os recursos-chaves aliados às escolhas estratégicas podem conduzir a empresa a um desempenho superior no cenário internacional. Apesar de estudos relacionando a RBV e a internacionalização das empresas ainda serem incipientes e não estarem consolidados, Fahy (2002, p.58) considera a RBV uma “alternativa promissora às abordagens determinísticas prevalecentes na literatura sobre negócios internacionais”. Além disto, para Peng (2001) há uma boa sinergia entre as questões teóricas tanto da estratégia quanto da internacionalização de empresas. Assim, este ensaio tem como objetivo oferecer uma análise sobre quais as principais contribuições da RBV para as teorias da internacionalização de empresas.

2 RESOURCED BASED VIEW

A partir dos conceitos seminais de Edith Penrose em 1959 no livro *The Theory of the Growth of the Firm* (PENROSE, 2009) e utilizados posteriormente por Wernefelt (1984), a RBV sugere que a empresa é um feixe de recursos valiosos, escassos, sem substitutos e de difícil imitação que seria a causa da diferença na rentabilidade das mesmas (BARNEY, 1991). Vale ressaltar que logo após a publicação do trabalho de Penrose, Cyert e March (1963) reconheceram o papel significativo dos recursos nas atividades estratégicas. Neste ensaio, todavia, optou-se por retratar o assunto com apoio dos autores que estiveram mais diretamente relacionados à RBV.

Para Penrose (2009) a função econômica da empresa é adquirir e organizar os recursos humanos e físicos de maneira rentável para suprir o mercado com produtos e serviços. A firma é definida como um conjunto de recursos à disposição de uma unidade administrativa, cujo uso pode ser determinado (mudado) por uma decisão dela. Nesta abordagem, a autora propõe que

os serviços (usos) que são obtidos dos recursos são os verdadeiros insumos nos processos de produção e não os recursos por eles mesmos. A partir da década de 80, esses estudos foram resgatados por diversos autores na intenção de explicar por que as características das empresas tinham uma influência significativa sobre suas rentabilidades relativas do que a influência da indústria à qual estas empresas pertenciam.

A visão contemporânea foi apresentada por Wernfelt (1984) ao analisar a empresa mais em termos de seus recursos do que de seus produtos, sugerindo uma nova perspectiva para a formulação das estratégias, especialmente em firmas diversificadas. O autor também insere o conceito de barreiras de posição de recursos definido de forma similar ao de barreiras de entrada. Com base nessa definição, as firmas podem desenvolver barreiras através de produtos com os quais recursos fortes suportam os menos fortes. A estratégia assim consiste em alcançar um equilíbrio entre a exploração dos recursos existentes e o desenvolvimento de novos.

Barney (1991) define os recursos de uma firma como sendo ativos, capacidades, processos organizacionais, atributos da firma, informação, conhecimento, controlados pela empresa e que a permite compreender e colocar em ação as estratégias capazes de incrementar sua eficácia e eficiência. Para este autor eles podem ser categorizados em: recursos físicos – como plantas, equipamentos e móveis; recursos humanos – colaboradores, corpo gerencial, experiência – e recursos organizacionais - cultura e reputação da empresa. Por sua vez, Grant (1991) os classifica em tangíveis, que podem ser quantificados e avaliados com clareza como os ativos físicos; e os intangíveis, que não podem ser observados ou quantificados de forma direta, como a reputação e o valor da marca da empresa.

Para construir um modelo de Vantagem Competitiva Sustentável é preciso que os recursos sejam heterogêneos e intransferíveis, contudo nem todos têm o potencial de tornar-se uma fonte de vantagem competitiva sustentável. Para ser potencialmente vantajoso e competitivo, ele deve apresentar quatro atributos: valioso no sentido de explorar oportunidades; ele deve ser raro; deve ser impossível de imitar; e não deve existir equivalente. Os recursos são impossíveis de imitar por uma combinação das seguintes razões: forma pela qual a firma os obtém está relacionada a sua condição histórica; os recursos que geram uma vantagem competitiva têm ambiguidade causal; ou ainda são socialmente complexos (BARNEY, 1991).

Se por um lado a RBV tem tido crescente importân-

cia nos últimos anos, aprofundando o conhecimento sobre recursos e capacidades, heterogeneidade das empresas e vantagem competitiva sustentável, por outro esta corrente teórica tem alguns problemas relacionados principalmente à sobreposição de ideias, variações de terminologia e disjunções entre os modelos.

Desse modo Peteraf (1993) sugere um modelo geral composto por quatro macro-condicionantes. A primeira condição é a heterogeneidade que pode envolver situações em que os recursos estratégicos são limitados em quantidade e ao mesmo tempo, escassos. A segunda condição são os limites à competição ex-ante que implica estabelecer uma competição limitada pela posição superior em recursos. O terceiro macro-condicionante é após a empresa adquirir uma posição competitiva por meio dos recursos heterogêneos deve haver fatores que permitam a durabilidade desta condição, este é o determinante dos limites à competição ex-post. Por fim, os recursos devem ser imperfeitamente móveis, ou seja, especializados ou desenvolvidos e adaptados exclusivamente para as necessidades da empresa que os possui.

A RBV tem sido tratada por diversos teóricos para explicar a vantagem competitiva das empresas não apenas no mercado nacional, mas, segundo Moraes, Kovacs e Oliveira (2006), a partir de 2000 para explicar a competição nos mercados internacionais. No próximo tópico serão abordados os principais estudos que associam a visão baseada em recursos e o processo de internacionalização das empresas.

3 A RBV E O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

A internacionalização das empresas é um fenômeno que pode ser caracterizado com base em várias dimensões: quais os mercados atendidos (onde); como serão as operações no exterior (como); o que vender; quando iniciar o processo de internacionalização e por que o fazer, essas são algumas das questões abordadas por Carneiro e Dib (2007). Buscando responder a estas perguntas e por meio da revisão de literatura, esses autores classificaram as teorias de internacionalização de empresas em duas linhas distintas de pesquisa:

- Abordagens de internacionalização com base em critérios econômicos onde prevaleceriam decisões pseudo-rationais para as questões advindas do processo de internacionalização, orientado para o caminho de decisões que trouxessem a ma-

ximização dos retornos econômicos;

- Abordagens de internacionalização com base na evolução comportamental onde o processo de internacionalização dependeria das atitudes, percepções e comportamentos dos tomadores de decisão, que seriam orientados pela busca da redução dos riscos nas decisões sobre onde e como expandir. Nesta abordagem, temos a RBV e o Modelo de Uppsala, que surgiu na década de 70 nos países nórdicos.

Os principais expoentes desta escola de Uppsala, Johanson e Vahlne (1977), propõem um modelo em que as empresas geralmente desenvolvem as operações internacionais em passos incrementais ao invés de realizarem grandes investimentos em momentos esporádicos. No que tange à decisão de para onde expandir, o modelo propõe o conceito de distância psíquica, definida como a soma de fatores que previnem o fluxo de informações de e para o mercado (diferenças em linguagem, educação, práticas de negócios, cultura e desenvolvimento industrial). Assim, primeiro a empresa se expandirá para países que sejam culturalmente mais similares aos das operações existentes visto que a incerteza em relação ao resultado de uma ação aumenta com esta distância psíquica. Quanto aos modos de entrada, geralmente, as empresas começam o processo de internacionalização com a exportação via agentes, posteriormente estabelecem um canal próprio de vendas e eventualmente, em alguns casos, iniciam a produção no país hospedeiro.

Peng (2001) advoga que a RBV tem contribuído com uma perspectiva promissora para o estudo dos

processos de internacionalização. O uso desta teoria como determinante para explicar a estratégia de entrada da firma em mercados internacionais tem sido amplamente aceita e estudada por diversos autores como, Dhanaraj e Beamish (2003), Fahy (1998, 2002), Peng (2001) e Sharma e Erramilli (2004).

Ao explicar as estratégias internacionais, a RBV, considerando que recursos são criados e desenvolvidos para criar rendas, também assume uma perspectiva mais processual. A teoria explica os modos de entrada adotados pelas empresas no processo de internacionalização, baseados não apenas na exploração de vantagens existentes, como nas visões tradicionais, mas também naquelas utilizadas para a geração de novas vantagens, decorrentes do processo de internacionalização da empresa (PENG, 2001).

Quais são as principais contribuições da RBV para explicar a internacionalização das empresas? Com base nos principais artigos acerca da internacionalização das empresas, pode-se perceber que os estudos da RBV e internacionalização tratam dos seguintes aspectos: dinâmica dos modos de entrada nos países hospedeiros, da performance superior das empresas internacionais, o papel dos recursos tangíveis e intangíveis da empresa e do país hospedeiro na construção da vantagem competitiva sustentável, desenvolvimento de capacidades ao longo do processo de internacionalização e empreendedorismo internacional. A Figura 1 apresenta, de forma esquemática, um resumo das contribuições, as quais serão abordadas nas subseções abaixo.

Figura 1: Contribuições da visão baseada nos recursos no processo de internacionalização



Fonte: Elaborada pelos autores

3.1 MODOS DE ENTRADA

Uma vez tomada a decisão de internacionalização, deve-se escolher como a empresa irá atingir o mercado pretendido. Existem diferentes maneiras de iniciar a operação internacional, nesses modos de entrada no mercado estrangeiro podem ser identificadas influências da RBV.

Na concepção de Root (1994), a internacionalização pode ser planejada, sendo a forma de entrar nos países uma das etapas do processo. O autor classifica esses modos em três grupos gerais, entre eles: exportação (indireta; direta via agentes/distribuidor do país de destino; direto via subsidiária de vendas; e outros), entrada contratual (licenciamento; franquias; acordos técnicos; contratos de serviços; contratos de gestão; contratos do tipo turnkey; contratos de produção; acordos de co-produção; e outros) e investimento (novo estabelecimento; aquisição; joint venture; e outros).

Ao analisar algumas das abordagens teóricas de internacionalização, pode-se perceber que tanto no Paradigma Eclético (DUNNING, 1988) quanto na Escolha Adaptativa (LAM; WHITE, 1999), os estágios de internacionalização divergem do que é preconizado pelo modelo de Upssala, por ocorrerem nessa ordem: exportação por meio de agentes, em seguida a negociação passa a ser via subsidiárias de vendas para então, produzir no país de destino (JOHANSON; VAHLNE, 1977). No Paradigma Eclético, Dunning (1988) demonstra que a internacionalização pode acontecer inicialmente por investimentos diretos. Enquanto que Lam e White (1999), na Escolha Adaptativa, explicam que os estágios podem se desenvolver primeiramente, via exportação, em seguida, por uma joint venture e depois, a empresa passa a fazer investimentos diretos no estrangeiro.

Na abordagem do Diamante de Porter (1999), uma opção é se internacionalizar com a ajuda de parcerias. O autor explica que colaborando com os rivais, na modalidade de associações, as chances de conquistar novos mercados aumentam. De certo modo, trata-se de relacionamento, deixando implícita a existência do compromisso entre os pares.

Quatro tipos de modos de escolha de entrada nos mercados internacionais são sugeridos por Sharma e Erramili (2004). São eles: exportações diretas e indiretas, modelos contratuais, joint ventures e estabelecimento de subsidiárias, cada um desses é fonte de vantagem competitiva. Para os autores, os recursos podem ser desenvolvidos com o apoio de fatores externos a organização (outside-in) ou internos a ela (inside-out).

Atualmente, Gao et al. (2010) consideram a RBV como parte de um “Tripé de Estratégia” no comportamento de exportação. O modelo do tripé demonstra que a visão baseada em recursos (competências da liderança em custos e competências para a diferenciação), a visão baseada na instituição (mecanismo de livre mercado e instituições intermediárias) e a visão baseada na indústria (indústria orientada para exportação e indústria instável), formam a base que fomenta o comportamento de exportação (propensão e intensidade) para o desempenho da firma. Além disso, vale ressaltar que há fatores que influenciam a decisão de entrada, podendo ser de natureza interna e externa a empresa (ROOT, 1994).

3.2 DESEMPENHO SUPERIOR EM MERCADOS INTERNACIONAIS

Como as empresas podem obter retornos acima da média em mercados internacionais? Baseados nos pressupostos da RBV alguns autores (DHANARAJ; BEAMISH, 2003; FAHY, 1998; TSENG et al., 2007) desenvolveram estudos para explicar quais e quando os recursos da empresa são determinantes para o crescimento internacional ou para o desempenho superior.

Fahy (1998), estudando uma indústria altamente competitiva de componentes automotivos na Irlanda, concluiu que nem todos os recursos são importantes para a vantagem competitiva sustentável. As capacidades, devido à característica de ambiguidade causal, representam a mais potente fonte para a vantagem competitiva sustentável o que também é corroborado por alguns dos principais teóricos seminais da RBV (BARNEY, 1991; PRAHALAD; HAMEL, 1990; WERNEFELT, 1984).

Analisando as exportações de pequenas e médias empresas dos Estados Unidos e Canadá, Dhanaraj e Beamish (2003) concluíram que o tamanho da empresa, a iniciativa ou os recursos empreendedores e a tecnologia dessas empresas são bons preditores da estratégia de exportação das empresas e esta influencia positivamente o desempenho da firma.

Tseng et al. (2007) estudaram a influência dos recursos da empresa nos níveis de comprometimento desta com o mercado internacional ao longo do tempo. Os recursos tecnológicos e de marketing demonstraram afetar significativamente o crescimento internacional da empresa. Enquanto os recursos tecnológicos demonstraram ter um impacto positivo, os recursos de marketing tiveram um efeito não linear (uma curva U invertida). O recurso “organizational

slack” (CYERT; MARCH, 1963) e os recursos financeiros próprios ou externos também demonstraram uma relação positiva com o comprometimento da empresa com os mercados internacionais.

3.3 RECURSOS TANGÍVEIS E INTANGÍVEIS DA EMPRESA E DO PAÍS

Tanto os recursos tangíveis quanto os intangíveis são conceitos importantes em todas as teorias de internacionalização. Para Kovacs (2009), Kovacs, Moraes e Oliveira (2007) os recursos tangíveis estão presentes no modelo diamante, na teoria sobre o ciclo de vida do produto, na RBV e no paradigma eclético da produção. Já os recursos intangíveis são encontrados nos estudos de Uppsala, no paradigma eclético, no modelo diamante, na teoria da escolha adaptativa e na RBV.

Além dos recursos da empresa, a literatura de internacionalização também atribui importância aos recursos específicos do país hospedeiro. Na terminologia porteriana (PORTER, 1991) esses recursos são divididos em fatores básicos e fatores avançados. Os fatores básicos são os herdados e muitos dos quais tangíveis, incluem território, recursos naturais, capital e infraestrutura, etc. Já os avançados, não são herdados pelo país, mas sim construídos ao longo de um período, tais como os recursos humanos qualificados ou a base tecnológica científica, são em sua maioria intangíveis. De acordo com a literatura, são os recursos intangíveis avançados que possibilitam as indústrias localizar a fonte de vantagem competitiva.

Em um estudo na indústria de componentes automotivos, Fahy (2002), ao examinar como as empresas alcançam a vantagem competitiva em um ambiente global por meio dos recursos e capacidades, concluiu que em uma escala de importância crescente os recursos tangíveis, os intangíveis e as capacidades são fontes de vantagem competitiva global, corroborando estudos da RBV no âmbito local. Os recursos básicos do país são de fácil imitação e por isso não são capazes de gerar vantagem competitiva sustentável em relação a outros concorrentes globais. Porém esses recursos básicos podem gerar vantagem temporária como, por exemplo, os custos da mão-de-obra. Já os recursos avançados demonstraram ter um importante papel na geração de vantagem competitiva sustentável. Porém os recursos específicos da empresa se mostraram mais importantes na busca da vantagem competitiva sustentável do que os recursos dos países hospedeiros.

Fahy (2002) sugere mais estudos que integrem tanto os recursos e capacidades das empresas e os dos países

hospedeiros em diferentes contextos. Quais os recursos da empresa e dos países que podem estar relacionados ao desempenho superior? Além disto, a RBV também pode auxiliar no estudo das transferências de recursos e capacidades entre as empresas e suas subsidiárias.

3.4 DESENVOLVIMENTO DE CAPACIDADES

Quando a empresa decide internacionalizar suas operações está entrando em uma arena de forte competição. Ao mesmo tempo em que a empresa precisa ter recursos e capacidades para auferir retornos acima da média nos mercados globais, pode também desenvolver recursos e capacidades por meio da sua experiência internacional. As subsidiárias podem ter um importante papel no desenvolvimento de capacidades que podem ser fontes de vantagem competitiva para as corporações multinacionais (PENG, 2001). Para que a transferência de recursos e capacidades possa ocorrer, é necessário não só uma estrutura que facilite este fluxo, mas também uma motivação tanto da subsidiária quanto a matriz para aprender.

A aquisição como uma maneira de “comprar” capacidades que a empresa não possui é uma das possibilidades da RBV segundo Prahalad e Hamel (1990). No mercado internacional, Björkman, Stahl e Vaara (2007) sugerem que ao adquirir uma empresa no exterior, a transferência das capacidades desta será mediada por mecanismos de integração social tais como rotação de pessoal, visitas de curta duração, participações em treinamentos conjuntos, e pela integração das operações.

A RBV também pode se constituir como um referencial para explicar as alianças estratégicas internacionais. Como advoga Peng (2001), as alianças estratégicas são um fenômeno multifacetado e a RBV pode focar o aspecto da aprendizagem organizacional. Conforme propõe Prahalad e Hamel (1990), as capacidades aprendidas com os parceiros podem se tornar um recurso tácito fundamental para a vantagem competitiva da empresa. Porém, como a aprendizagem é intangível, isolar e medir esse recurso e o seu impacto no desempenho permanece ainda um desafio empírico para a RBV no estudo das alianças estratégicas.

3.5 EMPREENDEDORISMO INTERNACIONAL

Historicamente, os estudos em internacionalização de empresas focam as grandes corporações en-

quanto os estudos de empreendedorismo enfatizam pequenas e médias empresas no contexto doméstico. Algumas empresas empreendedoras, entretanto tornam-se internacionais e os achados empíricos atestam que este processo (JOHANSON; VAHLNE, 1997) tem sido mais rápido do que o modelo atesta (PENG, 2001). Como as pequenas e médias empresas têm êxito nos mercados internacionais por meio de diferentes estágios sugeridos pelo Modelo Uppsala?

Lu et al. (2010) estudando empresas empreendedoras chinesas, concluíram que a capacidade de adaptação das empresas exerce parcialmente um papel mediador, agindo como uma importante variável entre os recursos – neste estudo o capital institucional e os vínculos administrativos – e o desempenho internacional dessas empresas.

No âmbito das empresas empreendedoras competindo no mercado internacional, Dhanaraj e Beamish (2003) sugerem que estas contam com recursos externos como programas governamentais e relacionamento dos gerentes para alcançarem desempenho superior nesses mercados.

Este é um campo fértil para a pesquisa para a RBV e a internacionalização das empresas visto que para Peng (2001), se medidos pelo número de artigos publicados, ainda está na infância, apesar disso percebe-se um aumento do interesse da academia nesta área de pesquisa.

tentes correntes teóricas da administração estratégica, pois busca explicar não só as diferenças na lucratividade entre empresas, mas também a razão das empresas não seguirem as mesmas estratégias (ao invés disso, elas adotam estratégias permitidas pelos seus recursos). Mostra-se como uma teoria robusta e integradora, com implicações para estratégias de negócios, estratégias corporativas e mais recentemente para as estratégias de internacionalização.

Nesse processo de operar em países estrangeiros, evidencia-se que a RBV contribui na dinâmica dos modos de entrada, na performance superior das empresas internacionais, no papel dos recursos tangíveis e intangíveis da empresa e do país hospedeiro na construção da vantagem competitiva sustentável, no desenvolvimento de capacidades ao longo do processo de internacionalização e no empreendedorismo internacional. Diante disso, indica-se a realização de estudos empíricos para analisar como o modelo teórico apresentado na figura 1 explica o envolvimento da RBV no processo de internacionalização.

Sugere-se também integrar os estudos da RBV com a teoria dos custos de transação. Outra sugestão é estudar as vantagens e desvantagens dos first movers no processo de internacionalização à luz da RBV. Ademais, outra área que pode contribuir para a construção do conhecimento em internacionalização é a da teoria institucional, pois vários fatores importantes como regulamentação são “taken for granted” pela maioria dos pesquisadores.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A RBV apresenta-se como uma das mais consis-

REFERÊNCIAS

- BARNEY, J. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 99 -120, 1991.
- _____. **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**. 3. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 2002.
- BJÖRKMAN, Ingmar; STAHL, Günter K. & VAARA, Eero. Cultural differences and capability transfer in cross-border acquisitions: the mediating roles of capability complementarity, absorptive capacity, and social integration. **Journal of International Business Studies**, v. 38, p. 658-672, 2007.
- CARNEIRO, Jorge; DIB, Luís Antônio. Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresas. **INTERNEXT- Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM**, São Paulo, v.2, n.1, p.1-25, jan./jun. 2007.
- CYERT, R.; MARCH, J. **A behavioral theory of the firm**. New Jersey: Prentice Hall, 1963.
- DHANARAJ, C. ; BEAMISH, P. W. A Resource-based Approach to the Study of Export Performance. **Journal of Small Business Management**, v. 41, n. 3, p. 242-261, 2003.
- FAHY, John. Resources and global competitive advantage: a study of the automotive components industry in Ireland. **Irish Marketing Review**, v.10, n.2, 1998, p.3-13.

- _____. A resource-based analysis of sustainable competitive advantage in a global environment. **International Business Review**, v.11, 2002 p.57-78.
- GAO, G. Y.; MURRAY, J. Y.; KOTABE, M. & LU, J. A “strategy tripod” perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 3, p. 377-395. Washington: Apr 2010.
- GRANT, R. M. The resource: based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. **California Management Review**, v. 33, n. 3, p. 114-135, Spring, 1991.
- HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. **Administração Estratégica**. Thomsom: São Paulo, 2002.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. **The internationalization of the firm - Four Swedish cases**. **The Journal of Management Studies**, p. 305-322, 1975.
- _____; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign markets commitments. **Journal of International Business Studies**, Spring, p. 23-32, 1977.
- KOVACS, E. P. O processo de internacionalização de empresas do Nordeste: a proposição de um framework. Tese de Doutorado em Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD. Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, Recife, 2009.
- _____; MORAES, W.A.F.; OLIVEIRA, B.R.B. Redefinindo Conceitos: Um ensaio teórico sobre os conceitos-chaves das Teorias de internacionalização. **REGE: Revista de Gestão USP**, v. 14, n. especial, p. 17-29, 2007.
- LAM, L. W. & WHITE, L. P. An adaptative choice model of the internationalization process. **International Journal of Organizational Analysis**, v.7, n.2, April, p.105-134, 1999.
- LU, Y; ZHOU, L; BRUTON, G.; WEIWEN, L. Capabilities as a mediator linking resources and the international performance of entrepreneurial firms in an emerging economy. **Journal of International Business Studies**, v. 41, p.119-136, 2010.
- MORAES, W. A. F.; KOVACS, E. P.; OLIVEIRA, B. R. B. Teorias de Internacionalização e Aplicação em Países Emergentes: uma análise crítica. **Simpósio Internacional de Administração e Marketing**, 1, São Paulo, 2006.
- PENG, Mike W. The resource-based view and international business. **Journal of Management**, v. 27, n. 6, p. 803-829, 2001.
- PENROSE, E. T. **A teoria do crescimento da firma**. Editora da Unicamp, São Paulo, 2009.
- PETERAF, M. A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic Management Journal**, v. 14, p. 179-191, 1993.
- PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.
- _____. Toward a dynamic theory of strategy. **Strategic Management Journal**, v.12, p.95-117, Winter Issue, 1991.
- _____. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais**. 6 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- PRAHALAD, C.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. **Harvard Business Review**, v. 68, issue 3, p. 79-91, May./Jun. 1990.
- REID, S. Firm internationalization, transaction costs and strategic choice. **International Marketing Review**, v.1, n. 2, pp.44 – 56, 1983.
- ROOT, F. R. Design Entry Strategy for International Markets. In:_____. Entry strategies for international markets. New York: Lexington Books, 1994, Chapter 1, p. 1-24.
- SHARMA, V. M.; ERRAMILI, M. K. Resource-based Explanation of Entry Mode Choice. **Journal of Marketing Theory and Practice**, v. 12, n. 1, p. 1-18, Winter 2004.

TSENG, C.; TANSUHAJ, P.; HALLAGAN, W.; MCCULLOUGH, J. Effects of firm resources on growth in multinationality. **Journal of International Business Studies**, v. 38, p. 961-974, 2007.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, p. 171-180, 1984.

ZEN, A. C.; FENSTERSEIFER, J. E.; PRÉVOT, F. Internacionalização de Empresas em Cluster e a influência dos Recursos: um estudo de casos em clusters vitivinícolas no Brasil e na França. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 34., Rio de Janeiro, 2010. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2010.

