



III ENEI
Encontro Nacional de
Economia Industrial e Inovação

*Indústria e Desenvolvimento Econômico:
desafios e perspectivas*

18 a 20 de setembro de 2018
Uberlândia – Minas Gerais

Políticas de apoio à internacionalização de empresas para a indústria farmacêutica brasileira

Fernanda Steiner Perin

*Doutoranda em Economia da Indústria e da Tecnologia pelo Programa de Pós-Graduação em
Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro*

Julia Paranhos

Professora Adjunta do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro

Resumo

A internacionalização contribui para o aumento da competitividade e das capacidades produtivas e inovativas das empresas, sobretudo para uma indústria intensiva em tecnologia e baseada em ciência, como a farmacêutica. O objetivo do trabalho é identificar e analisar as políticas de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional, por meio de uma metodologia de estudo de múltiplos casos com pesquisa de campo. Identificou-se que as políticas brasileiras de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas são falhas nos quesitos regulatório e financeiro e, relativamente satisfatória no não-financeiro. Discute-se algumas sugestões de agenda para a promoção da internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais.

Palavras-chaves: indústria farmacêutica; internacionalização; políticas públicas.

Abstract

The internationalization contributes to increase competitiveness and companies' innovative and production capabilities, especially for a technology-intensive and science-based industry, such as the pharmaceutical industry. The objective of this paper is to identify and analyze the policies to support the internationalization of Brazilian pharmaceutical companies with national capital. For this purpose, was used a methodology of case study with field work. It was identified that the Brazilian policies to support the internationalization of pharmaceutical companies are failure in the regulatory and financial issues, and relatively satisfactory in the non-financial. Some suggestions to the agenda for promoting internationalization of the national pharmaceutical companies are discussed.

Keywords: pharmaceutical industry; internationalization; public policies.

Área temática 2: Comércio internacional, cadeias de valor e internacionalização

2.1 Investimento Direto Estrangeiro e internacionalização de empresas

JEL: F23; L52; L65.

Introdução

O objetivo do trabalho é identificar e analisar as políticas de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional. Pretende-se desvendar em que se constitui os instrumentos de apoio a internacionalização de empresas no período recente e como têm afetado as empresas farmacêuticas nacionais, em que pese a importância desse movimento para o fortalecimento da indústria farmacêutica brasileira. Diversos estudos (Além; Madeira, 2010; Arbix; Negri; Salerno, 2005; Cho, 2003; Lipsey *et al.*, 2000; Ricupero; Barreto, 2007; Santos, 2014) têm apontado para a importância da internacionalização para o fortalecimento das empresas nacionais e aumento da competitividade dos países. A internacionalização se apresenta como uma forma de sobrevivência das empresas nacionais frente a seus concorrentes multinacionais localizados no mercado doméstico e de diminuição da vulnerabilidade externa com o aumento das exportações, sobretudo, por meio do comércio intrafirma e da expansão de mercados. Particularmente para países em desenvolvimento, que mantêm significativo atraso tecnológico em relação aos países desenvolvidos, a internacionalização pode ter retornos positivos para a capacidade inovativa doméstica das empresas.

Apesar de a decisão de internacionalizar ser uma estratégia da empresa, o governo pode elaborar políticas públicas que promovam a expansão das atividades internacionais, seja por meio de exportações, relações contratuais ou investimentos diretos no exterior (IDE). Segundo Dunning (2006), a estrutura de incentivos e seus instrumentos do país de origem da empresa são fatores-chaves que afetam a capacidade de aprendizagem e de formar redes da empresa transnacional (ETN). Assim como afirma Perez (2008), a globalização não implica na ausência de políticas nacionais, embora possa levar o seu enfraquecimento, e pode consistir no aproveitamento da diferenciação regional, nacional e local. Isto é, cabe às políticas nacionais capturarem a essência do processo global e aplicarem às necessidades locais. Uma vez que a globalização atinge de forma diferente seus participantes, os governos têm um papel crucial em definir como cada país será afetado.

O contexto institucional e, especificamente, as políticas públicas, tem um papel importante na decisão dos negócios internacionais. As instituições representam as regras e padrões de comportamento, tais como hábitos, rotinas e leis, que regulam a interação entre os indivíduos, grupos e organizações de uma sociedade. Por este motivo, as instituições afetam também as inovações de uma economia, uma vez que as inovações resultam de processos interativos de aprendizagem (Edquist; Johnson, 1997). Desta forma, as instituições de um país podem ser um obstáculo ou um incentivo à internacionalização de empresas.

Dunning, Kim e Park (2008) esclarecem que a estrutura institucional do país de origem é a principal diferença entre as ETNs de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Os governos nacionais de países em desenvolvimento tendem a exercer maior influência sobre as decisões de investimento de suas empresas do que os seus homólogos dos países desenvolvidos, porque ficam mais limitados por políticas econômicas e pelo conteúdo e qualidade das instituições nacionais. Dado que as empresas de países em desenvolvimento entraram tardiamente no mercado internacional (*latecomers firms*), as políticas públicas são determinantes na construção das capacidades e vantagens competitivas da empresa e impacta diretamente no seu desempenho no ambiente internacional.

Nesta perspectiva, governos de países asiáticos em desenvolvimento, tais como Coreia do Sul, China, Índia, Taiwan, Singapura, entre outros, empenharam políticas públicas de promoção da internacionalização de suas empresas, pois entendem que este pode ser um importante veículo para o avanço dos objetivos estratégicos nacionais e para a melhoria da competitividade da economia. É importante destacar que uma diferença fundamental entre os países asiáticos e os latino-americanos se refere ao arcabouço institucional, que, no caso dos primeiros, mantiveram contínuas políticas industriais e de inovação ao longo do processo de industrialização e, mais recente, com forte apoio à internacionalização de empresas (Dunning *et al.*, 1997).

De acordo com Luo, Xue e Han (2010), os governos de países em desenvolvimento podem oferecer uma série de apoios institucionais às empresas locais para serem globais, tais como: i) oferta de incentivos fiscais, por exemplo, deduções fiscais, empréstimos a juros baixos; ii) seguro contra risco político; iii) criação de agências governamentais focadas na expansão internacional de empresas privadas; iv) acordos de prevenção a dupla tributação; v) articulação de tratados bilaterais e regionais para proteger o investimento no exterior; vi) organização de um quadro bilateral ou multilateral para liberalizar as condições de investimento nos países de acolhimento; vii) ajuda às ETNs para lidar com instituições governamentais ou legislativas do país anfitrião.

A fragmentação produtiva e a dispersão geográfica do conhecimento, decorrentes da globalização, implicam que a entrada no mercado internacional, especialmente das indústrias intensivas em tecnologia, não é uma escolha voluntária, mas necessária para fazer frente ao aumento da competição e às constantes transformações produtivas e tecnológicas (Santos, 2014). As empresas de setores mais intensivos em conhecimento e capital se internacionalizam mais rápido, tanto para competir em diversos mercados simultaneamente, quanto para acessar a base de conhecimento específica de determinadas localizações (Narula; Hagedoorn, 1999).

Há, cada vez mais, uma interdependência de tecnologias e indústrias, de modo que a geração da inovação provém da interdisciplinaridade de técnicas e áreas de conhecimento. Por exemplo, a integração da ciência biomédica com a tecnologia da informação na indústria farmacêutica torna difícil prever onde a nova mudança tecnológica pode ocorrer e quais as consequências que ela terá (Narula; Hagedoorn, 1999; Santos, 2003).

A importância das fontes internacionais de conhecimento foi destacada por Duyster e Hagedoorn (2000) e Hagedoorn e Duysters (2002) no caso da construção da base tecnológica dos países de industrialização tardia da Ásia. Dado sua estrutura tecnológica atrasada em comparação com os países desenvolvidos, as empresas buscaram combinar a inserção internacional com o aprimoramento tecnológico fazendo alianças estratégicas com empresas de países da Tríade para a transferência de tecnologia. O licenciamento de tecnologia dos grandes *players* foi uma excelente oportunidade para as empresas do sudeste asiático aprenderem com os competidores tecnologicamente mais avançados. Em termos de resultados, as alianças foram efetivas ao ponto de evoluírem de fluxo unidirecional para bidirecional de conhecimento entre as duas regiões.

Na perspectiva setorial/tecnológica, as empresas oriundas de indústrias intensivas em tecnologia/conhecimento, tal como a farmacêutica, têm um desenvolvimento mais dinâmico, com maior potencial de crescimento e de transbordamentos tecnológicos para os demais setores da economia. Além disso, de acordo com o estudo de Dicken (2003), as estratégias de internacionalização das empresas farmacêuticas são influenciadas tanto pelas políticas de governos nacionais, quanto pelo caráter, direção e natureza da mudança tecnológica. Considerando tais características da indústria farmacêutica, a internacionalização pode trazer benefícios relevantes à indústria nacional, assim justificando o desenvolvimento de políticas direcionadas à promoção da internacionalização de suas empresas.

A experiência de países em desenvolvimento tem mostrando ações nesse sentido. A China e a Índia são exemplos de países cuja internacionalização da indústria farmacêutica foi fortemente comandada pelo governo (Dunning; Narula, 1996). As pesquisas como de Kale (2007) e Pradhan (2004) mostram a relação entre o sucesso da indústria farmacêutica indiana nas últimas décadas com o papel das políticas governamentais em moldar as estratégias das empresas em direção à internacionalização. Além disso, as políticas governamentais e as vantagens baseadas em eficiência possibilitaram que as ETNs farmacêuticas indianas superassem a desvantagem de inserção externa tardia, aprimorando suas capacidades produtivas domésticas por meio de estratégias de *cacthing up* tecnológico pela internacionalização (Jayanthi; Sivakumar, Haldar, 2016). Mesmo para as grandes empresas farmacêuticas mundiais provenientes de países desenvolvidos, a internacionalização, por meio de

aquisições e acordos de colaboração, foi uma estratégia usada na construção das capacidades em biotecnologia (Santos, 2003).

No caso brasileiro, o setor farmacêutico desenvolveu-se a partir da dependência externa com pouco enfoque no desenvolvimento tecnológico nacional. Nos anos 1990, a abertura econômica proporcionou a entrada massiva de medicamentos e insumos farmacêuticos devido à redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias, dentre as quais, os Programas Especiais de Importação e a Lei do Similar Nacional, que atribuía uma taxa na importação a produtos com similar produzido no país. Adicionalmente, a adesão ao *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS, em português, Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio) e a promulgação antecipada da Lei de Propriedade Intelectual (nº 9.279), em 1996, foi bastante prejudicial para a indústria farmacêutica brasileira, pois, conforme Hasenclever *et al.* (2010), o processo de harmonização precoce ampliou de forma muito rápida o nível de proteção industrial e as barreiras à entrada no setor, em especial, para as empresas nacionais não detentoras de patentes¹.

A tentativa de reversão dessa condição ganhou força, juntamente com o foco na inovação, nas políticas públicas a partir dos anos 2000, em que as empresas passaram a contar com um arcabouço institucional de apoio à produção local, à Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) e à inserção externa. As novas medidas institucionais criaram condições para o ressurgimento da indústria nacional, tal como a criação da Anvisa e a Lei dos Genéricos (nº 9.787). O ingresso na produção de medicamentos genéricos exigiu das empresas farmacêuticas nacionais um grande esforço de capacidade tecnológica para atender aos requisitos de bioequivalência e biodisponibilidade², bem como, para a exportação de seus produtos, uma vez que o elevado grau de exigência da Anvisa passaria a ser reconhecido internacionalmente pelos critérios de boas práticas laboratoriais e de produção³. Por outro lado, muitas empresas de capital nacional não conseguiram desenvolver capacidades tecnológicas suficientes para atender às novas exigências da legislação a tempo de entrar em vigor, e acabaram por encerrar suas operações (Strücker; Cytrynowicz, 2007).

O mercado farmacêutico brasileiro é formado por empresas públicas e privadas de capital nacional e estrangeiro e laboratórios farmacêuticos públicos. Na atual configuração do mercado farmacêutico brasileiro, as ETNs são responsáveis pelo fornecimento de medicamentos inovadores e as empresas nacionais por medicamentos com baixo valor agregado, como os genéricos. Ainda assim, entre as 20 maiores empresas farmacêuticas atuantes no Brasil, 11 são estrangeiras, em detrimento de nove nacionais, conforme os dados do IMS Health para 2016 (Hypermarcas, 2017).

A proeminência das ETNs tem impactos perversos no mercado farmacêutico brasileiro. Estas empresas têm o objetivo de apenas explorar o mercado consumidor brasileiro e não empreendem atividades inovativas no país, uma vez que concentram o desenvolvimento de novos produtos nas suas sedes ou em seus centros de pesquisa em outros países. Tais empresas destinam apenas a parte da pesquisa de teste clínico de fase III no Brasil (Paranhos, 2010). As ETNs também contribuem substancialmente para a ampliação do déficit comercial brasileiro do setor farmacêutico, trocando a produção local pela importação de medicamentos. Além disso, praticamente todos os insumos para a fabricação de medicamentos são importados. De acordo com os dados da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), a balança brasileira de produtos farmoquímicos e farmacêuticos fechou em déficit de US\$ 7,6 bilhões, em 2016.

¹ Para informações mais detalhadas sobre o Acordo TRIPS e seus efeitos sobre a indústria farmacêutica brasileira consultar Hasenclever *et al.* (2010) e Urraca-Ruiz e Paranhos (2012).

² Biodisponibilidade é definida na lei 9.787 como a velocidade e a extensão de absorção de um princípio ativo em uma forma de dosagem. Na mesma lei, bioequivalência é definida como a equivalência farmacêutica entre produtos apresentados sob a mesma forma farmacêutica, contendo idêntica composição qualitativa e quantitativa de princípios ativos, e que tenham comparável biodisponibilidade.

³ Certificados de Boas Práticas de Fabricação (CBPF) e de Boas Práticas de Armazenamento e Distribuição (CBPAD).

Portanto, o crescimento das empresas farmacêuticas nacionais é pressionado pela concorrência estrangeira no mercado doméstico e pela diminuição das suas margens de lucro, proveniente de receitas com medicamento de baixo valor agregado. A internacionalização se apresenta como uma alternativa para aumentar as capacidades e competitividade das empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional. Deste modo, na última década, são observados movimentos de inserção externa das empresas farmacêuticas em dois sentidos: acesso a mercado e acesso a ativos tecnológicos. O primeiro deles tem por efeito ajudar na redução do déficit comercial, e o segundo, aproxima as empresas do “estado da arte” do setor farmacêutico, possibilitando a mudança para um portfólio mais sofisticado. Este trabalho está dividido em quatro seções, além desta Introdução. Na primeira seção são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados para a pesquisa de campo. A segunda seção apresenta os resultados da pesquisa sobre os tipos de apoios brasileiros à internacionalização das empresas farmacêuticas e a avaliação dos entrevistados em relação a tais incentivos. A discussão dos resultados é analisada na seção três, em que se sugerem políticas que poderiam promover a internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais. Por fim, tem-se a conclusão.

1 Procedimentos metodológicos

Esta pesquisa tem natureza aplicada e é classificada como exploratória e descritiva, uma vez que procura proporcionar maior conhecimento sobre o problema e descrever as características de determinada população ou fenômeno (Marconi; Lakatos, 2016). Para alcançar o objetivo proposto foram realizadas pesquisas bibliográficas e documentais e uma pesquisa de campo.

A pesquisa foi realizada pelo método de estudo de caso, pois trata-se um fenômeno contemporâneo que buscou elucidar as razões, métodos e resultados de um conjunto de decisões (Yin, 2014). O estudo é classificado como múltiplos casos, pois abrange a experiência de diversas empresas. Optou-se pelo método de estudo de múltiplos casos devido à escassez de estudos sobre internacionalização de empresas farmacêuticas, bem como, de base de dados disponíveis. Foram empregadas as técnicas de pesquisa bibliográfica e documental, por meio de publicações governamentais, legislações e documentos disponibilizados pelas empresas, e de pesquisa de campo, utilizada para colher evidências empíricas de primeira mão. Desta forma, os dados são de caráter qualitativo. A adoção desta perspectiva facilita a compreensão a respeito do que está por trás de um fenômeno pouco pesquisado, evidenciando detalhes que não poderiam ser capturados por outros métodos, em particular, análises agregadas provenientes de métodos puramente quantitativos (Miles; Huberman, 1994; Patton, 1990).

A coleta de dados primários foi realizada por meio de entrevistas semi-estruturadas e apoiadas por um roteiro com caráter aberto. Os temas abordados nas entrevistas, que são utilizados neste trabalho⁴, se referem ao conhecimento, à utilização e à avaliação dos atores sobre as políticas públicas de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas e seus obstáculos institucionais.

Para a análise das políticas e instrumentos de apoio à internacionalização, foram utilizadas as entrevistas da pesquisa de campo com 16 representantes do setor farmacêutico, sejam eles: sete empresas farmacêuticas nacionais (EFN), quatro instituições públicas/órgãos representativos do setor (INST) e três especialistas (ESP) atuantes do setor farmacêutico brasileiro⁵. As entrevistas ocorreram no período de julho de 2017 a fevereiro de 2018 e foram realizadas presencialmente ou por

⁴ A pesquisa de campo deste trabalho é parte de uma pesquisa de tese de doutorado em andamento. O objetivo da pesquisa de tese é identificar e analisar as vantagens competitivas, estratégias, formas de inserção e obstáculos das empresas farmacêuticas nacionais na inserção internacional, e, dentro deste escopo, considera-se também as políticas públicas orientadas a apoiar a internacionalização.

⁵ Uma empresa e uma instituição foram entrevistadas duas vezes.

videoconferência. De forma a garantir o anonimato do entrevistado, a identificação das respostas foi feita por um código, por exemplo, EFN1a_2017, que indica a primeira pessoa da primeira empresa entrevistada e o ano da entrevista. Quando somente uma pessoa foi entrevistada por empresa/instituição não há a letra após o número da empresa. O Quadro 1 apresenta a forma de coleta de dados relacionando os campos de análise dos dados (variáveis) com as perguntas do roteiro de entrevista utilizado para cada tipo de entrevistado.

Quadro 1 – Variáveis estudadas e perguntas realizadas aos entrevistados da pesquisa de campo

Variáveis/campos de análise	Perguntas realizadas	
	Empresas	Instituições/Especialistas
Obstáculos	Quais foram as dificuldades encontradas na internacionalização? A empresa já teve que retroceder no processo de internacionalização? Por quê?	Na sua opinião, quais os principais obstáculos à internacionalização das EFN?
Políticas/Instrumentos de apoio	Na sua opinião, quais seriam as políticas/instrumentos de apoio à internacionalização das EFN mais importantes hoje no Brasil?	Na sua opinião, quais seriam as políticas/instrumentos de apoio à internacionalização das EFN mais importantes hoje no Brasil?
Utilização dos instrumentos	A empresa teve algum tipo de apoio financeiro (ou não financeiro) para a internacionalização?	
Avaliação das políticas/instrumentos	Qual a sua opinião sobre os instrumentos utilizados? Qual a sua opinião sobre as políticas de apoio a internacionalização de empresas?	As políticas/instrumentos existentes são suficientes? Quais tipos de apoios (financeiros e não-financeiros) poderiam ser criados para fomentar a internacionalização das EFN?

Fonte: Elaboração própria.

As instituições públicas/órgãos representantes do setor entrevistados na pesquisa de campo foram a Associação Brasileira da Indústria Farmoquímica e de Insumos Farmacêuticos (Abiquifi), a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o MDIC. As empresas farmacêuticas nacionais que fazem parte da pesquisa são: Achè, Blanver, Biolab, Cristália, EMS, Eurofarma, Hebron. A seleção destas empresas ocorreu de forma intencional para identificação de empresas com movimentos de internacionalização. Tais empresas tem grande representatividade no mercado brasileiro, sendo que compreenderam mais de 30%⁶ do faturamento do mercado farmacêutico total, em 2016, e estão presentes em 82 dos 142 produtos aprovados nas Parcerias para o Desenvolvimento Produtivo (PDPs) entre 2009 a 2017 (IMS Health, 2017; MS, 2018).

Cabe ressaltar a existência de publicações (Acioly; Schatzmann, 2009; Alem; Cavalcanti, 2007; Bonelli; Veiga; Brito, 1997; Catermol, 2010; Sennes; Mendes, 2009; Ricupero; Barreto, 2007; Alcaraz; Zamilpa, 2017; Finchelstein, 2017) que estudam as políticas públicas brasileiras de apoio à internacionalização de empresas de modo geral, com base em fontes secundárias. O presente estudo avança neste tema de investigação na medida que utiliza fonte de dados primárias para um setor em particular.

⁶ Não compreende o faturamento de duas das empresas da amostra por motivos de sigilo.

2 Descrição dos resultados

Nos últimos 10 anos, uma pequena quantidade de empresas farmacêuticas nacionais, mas com grande participação no mercado brasileiro, atingiu porte expressivo e capacidades que as tornaram capazes de alcançar a posição de empresas internacionalizadas. Tais empresas são fabricantes de medicamentos genéricos ou de medicamento com baixo valor agregado e veem na internacionalização uma forma de manter suas taxas de crescimento. Sendo assim, empregam, basicamente, dois tipos de estratégia de internacionalização: acesso a mercados e acesso a ativos tecnológicos.

No primeiro caso, as empresas estão se inserindo internacionalmente por meio de exportações e aquisições de plantas produtivas no estrangeiro. Tais inversões são feitas, majoritariamente, nos países da América Latina. Diversos fatores influenciam na escolha dos países dessa região, os quais estão relacionados às vantagens competitivas de escala e qualidade sanitária em comparação com seus concorrentes latino-americanos. Em menor proporção, também há casos de farmacêuticas nacionais que conseguiram criar vantagens competitivas para exportar para países desenvolvidos.

Em outra perspectiva, algumas empresas estão adotando estratégias mais dinâmicas de internacionalização, buscando o aprimoramento de suas capacidades de inovação. Tais empresas estão entrando em países desenvolvidos por meio da aquisições compatíveis com seu porte, instalando centros de P&D, ou ainda buscando parcerias de codesenvolvimento. Nesses casos, a internacionalização não é vista como uma forma de explorar suas vantagens e capacidades, mas como uma possibilidade de estar próximo da oferta científica e tecnológica e de se inserir na comunidade de pesquisa internacional⁷.

A pesquisa de campo permitiu a combinação da visão de diferentes atores sobre as políticas públicas e os instrumentos de incentivo à internacionalização de empresas farmacêuticas no Brasil. Nesta seção, é apresentada uma síntese das visões e opiniões dos 16 entrevistados, juntamente com fontes secundárias, que auxiliam na compreensão do tema abordado. A análise das respostas de três grupos diferentes buscou ampliar o espectro da análise e identificar semelhanças e diferenças no entendimento de cada um dos grupos de acordo com suas posições: empresas e instituições que participam e utilizam diretamente as políticas e especialistas que estudam e analisam o movimento de internacionalização, mas não atuam diretamente.

2.1 Apoios brasileiros à internacionalização de empresas farmacêuticas

Com a retomada da importância da política industrial na agenda governamental com a Política Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), em 2003, a indústria farmacêutica foi prioritária e contemplada com medidas para estimular as capacidades produtivas e inovativas das empresas. Tais medidas têm continuidade nas duas políticas industriais seguintes – Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), lançada em 2008, e o Plano Brasil Maior (PBM), lançado em 2011 com vigência até 2014, que estabeleceram o Complexo Industrial da Saúde (CIS) como alvo de suas ações⁸. Entre os programas implementados, cabe destacar o Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva Farmacêutica (Profarma), criado em 2003, renovado em 2007 com outra denominação, Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Complexo Industrial da Saúde, que passou a incorporar

⁷ Para demais informações sobre a internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais consultar Perin e Paranhos (2017).

⁸ A PITCE selecionou quatro setores prioritários: fármacos e medicamentos, *software*, bens de capital e semicondutores. Diferentemente, a PDP e o PBM não foram seletivos na escolha dos setores prioritários, sendo que contemplaram 25 setores, na primeira, e 19 Agendas Estratégicas Setoriais, no segundo (Hasenclever *et al.*, 2016).

um subprograma específico para estimular as exportações do Complexo Industrial da Saúde, principalmente de farmoquímicos (Palmeira Filho *et al.*, 2012, MS, 2016)⁹.

Uma das metas transversais presentes nas três políticas industriais se referia ao fortalecimento da competitividade internacional das empresas de capital nacional. Neste cenário, o BNDES criou o principal instrumento do governo para financiar a internacionalização das empresas brasileiras. Por meio da linha de internacionalização, o Banco passou a financiar os investimentos diretos de empresas no exterior. Além dos recursos, o BNDES criou a Área Internacional para cuidar do relacionamento institucional internacional do Banco e acompanhar a internacionalização das empresas brasileiras. Tal suporte contava com um escritório em Montevidéu, no Uruguai, uma subsidiária em Londres, na Inglaterra, e outra em Johannesburgo, na África do Sul.

Outros dois instrumentos também proporcionam auxílio à internacionalização, porém com menor impacto aos investimentos externos. O BNDES-Exim, criado em 1990, financia os produtos exportados por meio de linhas de crédito à produção (pré-embarque) e à comercialização (pós-embarque). Este programa é orientado às empresas instaladas no Brasil que procuram destinar sua produção ao mercado externo e os produtos financiáveis são, preferencialmente, os que possuem maior valor agregado e que apresentam índice de nacionalização mínimo de 60%. O Banco financia processos de capitalização, desenvolvimento, consolidação e internacionalização de empresas brasileiras e o reforço de suas estruturas de capital por meio de participações societária minoritárias, pelo programa BNDESPar, estabelecido em 2009, conforme o Relatório de Operações de Internacionalização do BNDES (2014).

A cargo da Apex-Brasil encontram-se os instrumentos não-financeiros que apoiam as empresas que buscam se internacionalizar, sendo que um dos programas é específico para a indústria farmacêutica. Em 2008, a instituição iniciou um projeto setorial de apoio às empresas farmacêuticas que desejavam participar da *CPhI Worldwide*, principal foro de negócios internacionais da indústria farmoquímica e de insumos farmacêuticos, como uma forma inicial de buscar a inserção no mercado internacional. Em 2011, a Abiquifi entrou como parceira do programa, e foi criado o nome *Brazilian Pharma Solutions* para o programa, como uma forma promover uma marca para indústria farmacêutica e farmoquímica brasileira no exterior.

A nova estruturação do programa passou a ter maior adesão das empresas farmacêuticas e ampliou suas ações, passando a considerar ações de fundo comercial, como projetos compradores (trazendo potenciais compradores para conhecer as fábricas brasileiras), rodadas de negócios com as empresas brasileiras para buscar parcerias internacionais e promoção da imagem sanitária do Brasil no exterior. Adicionalmente, também passou a trabalhar estratégias de negócios internacionais, especificamente ligada à internacionalização, por meio da assistência para transferência de tecnologia, formação de parcerias com empresas estrangeiras para codesenvolvimento de produtos, e inteligência comercial, identificando países-alvo para a inserção. O programa iniciou compreendendo a área de medicamentos humanos e farmoquímico, posteriormente passou a contemplar a área de medicamentos veterinários e, recentemente, empresas de biotecnologia.

Com a mudança de governo, em 2016, ocorreram diversas reestruturações nas instituições públicas responsáveis pelos instrumentos e políticas industriais. Até o momento não houve a retomada da agenda industrial e de promoção da internacionalização das empresas brasileiras. A reestruturação do MDIC também desalinhou as suas ações tomadas em conjunto como BNDES e com a Apex-Brasil. Desta forma, a agenda de trabalho atual do MDIC se resume às agendas setoriais e de comércio exterior, referente a tratados de acordo comercial, especialmente, em negociações de tarifas entre países. Os instrumentos de apoio à internacionalização ainda ativos são os recursos financeiros oferecidos pelo BNDES e os recursos não-financeiros disponibilizados pela Apex-Brasil. Contudo,

⁹ Para informações mais detalhadas sobre as políticas industriais e tecnológicas para o setor da saúde entre 2003-2014, consultar Hasenclever *et al.* (2016).

houve redução dos montantes disponibilizados pelo BNDES, uma vez que não atua mais com participação societária, e encerramento da Área Internacional, juntamente com os escritórios no exterior.

Entre os entrevistados das empresas, nenhum informou saber que a internacionalização estava na agenda da política industrial. Ao questionar as instituições sobre o papel do MDIC, uma delas relatou que a falta de uma política industrial atual decorreu da reestruturação do Ministério:

A característica do MDIC mudou muito quando teve a saída do BNDES e da Apex. Antes tinha esta visão, o MDIC era mais procurado, porque juntava todas as iniciativas da parte de desenvolvimento também. [Agora] ficou menos desenvolvimento e mais comércio exterior, do ano passado para cá, com esta reformulação do Ministério. Sendo bem objetivo, não existe uma política hoje. A não ser as iniciativas da Apex, não vejo uma política estruturada (INST3_2017).

Conforme um dos entrevistados, o apoio do BNDES foi muito discreto em termos de volume de desembolso para a internacionalização quando comparado com volume de desembolso total oferecido pelo Banco. O quadro ainda é pior quando observado os recursos desembolsados para a indústria farmacêutica, em que menos de 1% do total foi destinado para a internacionalização de uma empresa, segundo o Relatório de Operações de Internacionalização do BNDES (2014). Um dos entrevistados informou que havia a perspectiva futura de que o escritório de Londres passasse a atuar também como um captador de recursos em moeda estrangeira para mitigar o risco cambial embutido nos investimentos internacionais.

Já em relação ao apoio não-financeiro da Apex-Brasil com a Abiquifi, os entrevistados foram categóricos em afirmar a importância do *Brazilian Pharma Solutions* como incentivador da internacionalização das empresas farmacêuticas, sendo que seis entre as sete empresas participam do Programa. O relato a seguir demonstra a preocupação da Agência em fomentar a estratégia de aprimoramento tecnológico por meio internacionalização:

A Apex busca expor as empresas nacionais a ambientes aonde a tecnologia mais nova, de fronteira, inovadora, está presente. Busca fomentar estes contatos que muitas vezes são sigilosos entre empresas. A Apex não tem conhecimento sobre a tecnologia que está sendo transferida entre uma e outra, mas busca estar colocando as empresas em ambientes como, por exemplo, a *BIO Convention* nos Estados Unidos, meca mundial de biotecnologia, e onde estão os grandes *players* internacionais e as nossas empresas podem estar abordando essas empresas (INST2_2017).

Uma das empresas informou que o *Brazilian Pharma Solutions* oferece ferramentas e recursos importantes para dar o primeiro passo no mercado externo por meio da exportação. Por exemplo, a Apex-Brasil mantém um banco de dados com indicadores de diversos países, que, em conjunto com as empresas, definem os mercados prioritários e fazem missões internacionais para prospectar tais mercados. Outro tipo de apoio ressaltado por duas das empresas é a assistência da Apex-Brasil para as empresas que querem se internacionalizar. A instituição fornece soluções customizadas para as empresas, como questões legais, regulatórias e possíveis barreiras à entrada, além de fornecer um curso sobre estratégias de internacionalização. Para os entrevistados das demais instituições, o *Brazilian Pharma Solutions* é entendido como um programa importante, que impacta na redução do déficit comercial do setor farmacêutico.

Ainda vale apresentar que alguns entrevistados citaram as PDPs, que são as parcerias para a transferência de tecnologia estrangeira para laboratórios públicos no Brasil com a participação de

parceiros privados, como sendo uma política indireta de apoio à internacionalização. Isto porque a transferência de tecnologia da empresa estrangeira para a empresa nacional capacita esta última a produzir um medicamento com maior valor agregado e competitivo no mercado externo, segundo a fala de um dos entrevistados:

Por exemplo, sem citar nome de empresa, tem empresa nacional que é referência em antirretroviral, esta tecnologia veio através de PDP para o Brasil e está praticamente transferida para o laboratório público, que vai passar a fabricar de fato estes produtos depois que o parceiro privado nacional fez todo o processo. O parceiro privado vai estar com uma planta pronta para fazer isso, mas na verdade, quem vai fazer e vender para o SUS é o laboratório público nacional. Então esta empresa vai ter que fazer alguma coisa com essa planta, com esse medicamento e uma das saídas vai ser exportar. Nesse sentido, a PDP é sinérgica ao esforço de exportação (INST2_2017).

O representante de uma empresa destacou as PDPs quando perguntado sobre as principais políticas e instrumentos que apoiam a internacionalização das empresas farmacêuticas do Brasil:

Isso que o governo já está fazendo das PDPs já foi um grande passo para isso. Fortalecimento da indústria no Brasil, independente se ela foi nacional ou estrangeira. Você está criando empregos, gerando tecnologia, gerando benefício para o próprio governo. Esse movimento para mim foi o mais inteligente. Lamentavelmente, nesses últimos anos em função dos problemas econômicos do país, de governo, essas políticas foram mantidas, mas num papel muito secundário, agora parece que elas estão sendo reativadas (EFN6_2018).

Dado os instrumentos de apoio à internacionalização, a seção seguinte mostra como os entrevistados avaliam a atuação do governo.

2.2 Análise dos apoios à internacionalização de empresas farmacêuticas pela visão dos entrevistados

Quando solicitados a avaliar as políticas públicas de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas, nenhum dos entrevistados aferiu que os instrumentos existentes são suficientes. Foram apontados diversos tipos de obstáculos de ordem institucional, sendo que os mais mencionados se referem às questões regulatórias.

A ineficiência da Anvisa para liberalização de cargas em portos e aeroportos é um dos grandes entraves regulatórios, apontado pelos entrevistados. As empresas farmacêuticas brasileiras enfrentam custos adicionais e mais tempo que a exportação dos demais produtos, o que impacta na competitividade internacional dos medicamentos brasileiros. Um dos especialistas entrevistados destacou este problema:

As empresas gastam por ano milhões de Reais com custo de armazenagem alfandegária meramente por ineficiência da Anvisa. [Há um estudo que analisa] a performance do desembarço aduaneiro nos processos que tem interferência da Anvisa e nos processos que não tem interferência da Anvisa: sem interferência, em média, as empresas desembarçam em quatro/cinco dias, com a Anvisa, a média é de 20/25. E o custo associado a isso, porque paga cada dia que fica lá, a empresa tem um custo maior de algo que ela não controla. O governo força ela ficar mais tempo no armazém, que ela paga muito mais (ESP2_2018).

Outro obstáculo relacionado à questão regulatória, mas que tem grande componente da falta de comunicação entre os atores do setor, é que o tempo de espera para o registro do medicamento pode entrar a exportação da empresa, visto que esta perde agilidade no mercado internacional, apontado por duas empresas. No entanto, a Anvisa não tem resolução referente à exportação de medicamentos, de modo que não é exigido registro nacional exclusivamente para exportação, a não ser que seja uma exigência do país de destino¹⁰.

Na avaliação dos entrevistados, a ação mais importante do *Brazilian Pharma Solutions* é o Projeto Imagem Sanitária, que tem como objetivo a promoção da imagem do setor farmacêutico brasileiro frente às autoridades sanitárias congêneres para apresentar a qualidade da regulação, dos produtos e das empresas brasileiras. Considerando que a questão regulatória é a principal barreira à internacionalização, apontado pelos entrevistados, a divulgação do rigor técnico da Anvisa tem grande influência no fomento dos produtos brasileiros no mercado externo.

Em 2016, a Anvisa passou a ser membro do *International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use* (ICH). A organização é formada pelas principais autoridades reguladoras do mundo, como o *Food and Drug Administration* (FDA), dos EUA, a *European Medicines Agency* (EMA), da União Europeia e a *Pharmaceuticals and Medical Devices Agency* (PMDA), do Japão. Como participante dos grupos de trabalho do ICH, a Anvisa se comprometeu a adequar-se, no prazo de cinco anos, aos cinco guias do ICH, que se referem às ações de Farmacovigilância, Pesquisa Clínica, implementação do *Common Technical Document* (CTD) e do vocabulário do dicionário de terminologia médica (MedDRA). Isto significa que haverá uma padronização dos manuais da Anvisa aos moldes das agências reguladoras daqueles países. O *Brazilian Pharma Solutions* tem ajudado no processo de padronização promovendo discussões entre os atores e traduzindo os dossiês para a análise. Por um lado, a padronização é apreciada pelas empresas, pois entendem que terão maior acesso aos mercados internacionais se estiverem de acordo com normas das suas agências reguladoras. O quesito regulatório serve como uma barreira não-tarifária para evitar a entrada de medicamentos importados. Por outro lado, preocupa o fato de as empresas terem de seguir uma padronização que foi estabelecida ao nível de países desenvolvidos.

Quando a gente pensa em política pública, pensa numa coisa muito ampla, mas com certeza é um incentivo do setor público relevante para a indústria, que vai não só para apoiar a exportação, que é o menor dos problemas, vai muito de um apoio institucional no sentido de reconhecimento da Anvisa como uma agência relevante, com nível de exigência em linha com as grandes agências internacionais. Acho que é um dos grandes desafios do projeto setorial, foi algo que a gente sempre defendeu junto à entidade, as outras indústrias. Acho que a gente tem avançado nesse ponto (EFN4_2017).

No que diz respeito aos recursos financeiros, entre as sete empresas entrevistadas apenas uma recebeu recursos do BNDES dentro da linha de internacionalização. Todas as empresas, inclusive aquela que recebeu recursos, informaram que havia disponibilidade de capital próprio, não sendo um problema para iniciar as atividades internacionais. Uma das empresas, que teve que retroceder no processo de internacionalização por não conseguir manter o nível de investimento com a depreciação do câmbio, alegou não ter conseguido recursos devido às contrapartidas exigidas pelas instituições financiadoras. A taxa de juros cobrada pelo recurso financeiro e a relação com o porte da empresa dificultam o acesso ao financiamento do BNDES, apontado pelas empresas. Segundo um representante das instituições, as empresas que demandam recursos financeiros para a internacionalização não se encaixam na linha disponibilizada pelo BNDES: "... pela experiência que tenho, uma vez fazendo reunião com algumas empresas e o BNDES, era reduzir o *ticket* mínimo das linhas de financiamentos.

¹⁰ A Resolução RDC nº 27/2008 da Anvisa, os produtos para saúde (exclui-se medicamentos), fabricados no Brasil e destinados exclusivamente à exportação, não necessitam ser registrados.

Porque as linhas são assim 50/80 milhões. A empresa diz que não precisa disso tudo. Às vezes precisa montar um centro de distribuição que custa 5 milhões, 3 milhões” (INST2_2017).

Perguntadas sobre os apoios do BNDES para a exportação, nenhuma das empresas informou ter tido interesse em acessar tais recursos. De acordo com um dos representantes de instituição, isto ocorre porque “o nosso histórico é que a indústria farmacêutica [...] é pouco exportadora no Brasil, principalmente, as empresas de capital nacional. As maiores exportadoras são as filiais de empresas estrangeiras, que utilizam muito pouco os recursos do BNDES” (INST4a_2018).

Uma das empresas informou que não buscou recursos financeiros no Brasil por desconhecer a existência desse tipo de apoio. Embora a empresa tenha tido disponibilidade de capital próprio para a internacionalização, um dos motivos que a levou a decidir pelo local de inserção foi os incentivos proporcionados pelo país acolhedor, tais como benefícios fiscais e benefício para empresas que investem em inovação. Ao comparar o apoio disponibilizado nos dois países (Brasil e país de acolhimento), a empresa identifica um grande despreparo do Brasil para apoiar a internacionalização das empresas.

Por último, algumas empresas também ressaltaram a ausência de programas facilitadores para as operações de exportação da indústria farmacêutica. Segundo os entrevistados, há entraves burocráticos no Brasil para empresas que querem exportar. Por exemplo, uma das empresas informou que envia os produtos que são exportados para ser faturado em outro estado, que oferece mais benefícios fiscais. No entanto, esta operação implica em um custo logístico alto, que impacta no preço final do produto no mercado externo.

3 Discussão dos resultados

As empresas farmacêuticas nacionais estão buscando a inserção internacional para aprimorar suas capacidades produtivas e inovativas. Assim, um processo de internacionalização exitoso pode trazer retornos positivos à indústria brasileira. Neste contexto, as políticas de incentivo à internacionalização de empresas se mostram necessárias, uma vez que, diferentemente das empresas de países desenvolvidos que internacionalizam para explorar suas capacidades no mercado estrangeiro, as empresas de países em desenvolvimento buscam aprimorar suas vantagens competitivas (Ramamurti, 2009). A política industrial de um país tem de ser ao mesmo tempo estrutural e sistêmica. Tal política não consiste somente em um conjunto de instrumentos focados em salvar determinado setor. Ela deve articular objetivos que garantam a eficiência do sistema econômico com a dinamização das forças produtivas, amparado por instituições capazes de formular e executar suas diretrizes e disseminar as inovações, assim, induzindo um processo de mudança estrutural (Chang, 2002).

O estudo de Alcaraz e Zamilpa (2017) concluiu que o Brasil tem adotado uma política ativa de promoção dos investimentos internacionais e com planos de mantê-la nos próximos anos. As evidências encontradas na pesquisa de campo deste estudo chegaram a uma conclusão contrária. Mesmo considerando a indústria geral, não há, no Brasil, uma política atual de estímulo à internacionalização de empresas, e quando havia estava mais presente no discurso do que em instrumentos e facilidades para as empresas, como pode ser visto em Perin (2014). A atuação do BNDES exemplifica esse argumento, além de serem poucos os recursos destinados ao financiamento da internacionalização das empresas, ainda houve uma redução do montante e das linhas de financiamento.

Finchelstein (2017) encontrou que as ações do governo em promover a internacionalização por meio do BNDES tiveram resultados positivos na amostra de empresas selecionadas em seu estudo, em que poucas eram do setor industrial e com média a alta intensidade tecnológica. Especificamente para a indústria farmacêutica, o estudo das políticas de apoio à internacionalização permitiu verificar que os

instrumentos de incentivo existentes são insuficientes para a promoção da inserção internacional das empresas desta indústria. Não se pode esperar que os instrumentos sejam reativos ao movimento de internacionalização. O fortalecimento da indústria nacional tanto no mercado doméstico, como internacional, depende de uma política industrial ativa que elabore instrumentos focados em um objetivo estratégico. Assim como alertou Perez (2008), cabem às políticas identificar o que se deseja ganhar com a inserção internacional e construir os caminhos para tal propósito.

O primeiro ponto que deveria ser pensado é a implementação de uma política industrial para a indústria farmacêutica que não seja interrompida com as mudanças de governo. Conforme Sennes e Mendes (2009), as políticas industriais direcionadas à inovação, capacitação, infraestrutura, entre outros, são iniciativas que visam a inserção competitiva das empresas no mercado internacional, enquanto que as políticas que interferem nas decisões de internacionalização, como liberalização de fluxos de bens e capitais, informações sobre mercados, benefícios fiscais e tributários, entre outros, buscam uma inserção diferenciada dos capitais de acordo com mercados e setores. Assim, dentro deste escopo maior da política industrial, o apoio à internacionalização deveria vir alinhado com os demais tipos de instrumentos para a indústria farmacêutica. De acordo com as evidências coletadas, não há uma coordenação entre as instituições que fornecem os incentivos – BNDES, Anvisa e Apex-Brasil/Abiquifi. Tais instituições deveriam estar articuladas a uma política industrial.

Conforme os resultados da pesquisa de campo, emerge a sugestão da construção de três agendas para a promoção da internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais: regulatório, financeiros e não-financeiros.

Ficou claro, pelas respostas dos entrevistados, que o grande desafio da internacionalização da indústria farmacêutica nacional é superar as barreiras regulatórias. Nesse sentido, a padronização das normas da Anvisa ao ICH é essencial, pois vem a ser uma saída para evitar as barreiras não-tarifárias, facilitando a entrada de medicamentos brasileiros no mercado internacional, em especial, nos países desenvolvidos. Contudo, deve-se ter atenção para a forma e a velocidade com que será implementada, para que não ocorra o mesmo efeito da implantação da Lei dos Genéricos, em que muitas empresas farmacêuticas nacionais fecharam por não conseguirem se adequar à nova legislação.

Ainda no âmbito regulatório, é importante criar mecanismos de priorização, por parte da Anvisa, no desembaraço aduaneiro dos produtos destinados à exportação, uma vez que a agilidade com que é colocado no mercado também é um fator de competitividade do produto brasileiro.

Referente à agenda de instrumentos financeiros, evidenciou-se pela pesquisa de campo a necessidade de ampliar o escopo das linhas de financiamento. Os recursos para a internacionalização deveriam ser adequados não somente para empresas de grande porte e/ou para aquisição ou instalação de unidade produtiva no exterior, de modo a compreender também outros tipos de negócios e empresas de pequeno e médio porte, como *startups*. Fomentar a internacionalização deste segmento é uma estratégia para inserir o país no núcleo do conhecimento da indústria farmacêutica. Além disso, algumas empresas, mesmo as de grande porte, preferem seguir etapas incrementais no envolvimento com o mercado internacional, começando por exportações, estabelecimento de centros de distribuição e, posteriormente, a instalação de unidades produtivas (Johanson; Vahlne, 1977; 1990). Desta forma, há a necessidade de haver financiamentos às etapas iniciais de internacionalização, bem como, um progresso nos instrumentos na medida que avança o processo de internacionalização, como de comércio tradicional para comércio intrafirma.

Cabe também considerar a criação de mecanismos de captação de recursos internacionais em moeda estrangeira, como era a intenção da Área Internacional do BNDES. Desta forma, diminuiria a probabilidade de interrupção dos financiamentos em momentos de crise econômica interna, além de reduzir o risco cambial embutido nas operações externas com moeda nacional.

Outros tipos de recursos financeiros, que não são puramente o financiamento da operação no exterior, são instrumentos mais sofisticados de apoio utilizados por diversos países que possuem uma política

de incentivo à internacionalização de empresas. Por exemplo, grande parte dos países desenvolvidos fornece garantias aos investimentos em países em desenvolvimento e seguros contra riscos comerciais (Alem; Madeira, 2010).

Todos esses tipos de recursos financeiros disponibilizados deveriam exigir uma contrapartida da empresa, como crescimento das exportações, aumento da produtividade e retornos inovativos para a matriz brasileira. E, para que estes retornos se concretizem, os instrumentos de apoio devem dar exclusividade às empresas farmacêuticas de capital nacional.

De acordo com a opinião dos entrevistados, os recursos não-financeiros fornecidos no Brasil são mais importantes que os recursos financeiros. De um modo geral, as empresas avaliaram positivamente as ações do *Brazilian Pharma Solutions* no suporte às operações internacionais e na promoção da imagem sanitária brasileira. Avanços nesse sentido poderiam ser direcionados na ampliação das pesquisas de inteligência de mercado, pois algumas empresas preferiram contratar consultorias estrangeiras para tal demanda. Ademais, poderia ser feito um esforço para a adesão de mais empresas farmacêuticas nacionais ao Programa.

Por fim, as três agendas e seus instrumentos precisam ser amplamente divulgados entre os atores do setor. Foi identificado na pesquisa de campo que muitos entrevistados desconheciam as políticas e instrumentos de apoio à internacionalização vigentes, chegando ao ponto de reprimir uma operação internacional.

4 Conclusão

A internacionalização contribui para o aumento da competitividade e das capacidades produtivas e inovativas das empresas. Para uma indústria intensiva em tecnologia e baseada em ciência, como a farmacêutica, a internacionalização se mostra como um veículo para aproximar as empresas do “estado da arte” do setor. Uma vez que o conhecimento está disperso geograficamente, é essencial que os países em desenvolvimento possuam empresas atuantes além das fronteiras nacionais. Diferentemente das empresas dos países desenvolvidos, que internacionalizam para explorar suas vantagens competitivas, as empresas de países em desenvolvimento se inserem no mercado externo antes de construí-las, buscando aprimorar suas capacidades. Assim ocorre no Brasil, cujas empresas farmacêuticas nacionais de baixa capacidade inovativa estão procurando se inserir em mercados externos para acessar mercados e novos ativos tecnológicos.

Nas abordagens teóricas sobre os negócios internacionais, a ETN tem sido analisada sob uma ótica dinâmica, desviando-a de modelos pré-estabelecidos, pois entende-se que cada empresa trilha um caminho único na inserção externa. O processo de aquisição do conhecimento para a internacionalização precede o próprio processo de internacionalização, visto que este se inicia no momento em se reconhece o valor do novo conhecimento para a empresa. A partir da entrada no mercado estrangeiro, inicia-se uma nova fase de aprendizagem. Assim, o processo de busca e aquisição do conhecimento é contínuo ao longo do processo de internacionalização e está sujeito ao ambiente institucional do país de destino e, sobretudo, do país de origem da empresa.

A literatura mostra que o ambiente institucional tem influência sobre as vantagens competitivas próprias da empresa, uma vez que pode definir como as empresas se apropriam do conhecimento. Este conhecimento é o núcleo das capacidades dinâmicas da ETN, as quais permitem à empresa identificar e desenvolver novas oportunidades, coordenar seus ativos e desenvolver novos modelos de negócios e novas formas de governança para explorá-las e se manterem competitivas. No caso das ETNs de países em desenvolvimento, discute-se sobre como a estrutura de incentivos governamentais para a internacionalização pode compensar as fracas vantagens competitivas das

empresas. No entanto, há uma ausência de evidências no sentido de mostrar como o ambiente institucional também pode ser uma barreira à internacionalização.

Este trabalho procurou mostrar como o ambiente institucional também pode ser considerado um obstáculo à internacionalização das empresas. Observou-se, pela pesquisa de campo, que as políticas brasileiras de apoio à internacionalização de empresas farmacêuticas são falhas nos quesitos regulatório e financeiro e, relativamente satisfatória no não-financeiro. Com base nas respostas dos entrevistados, foram feitas algumas sugestões de agenda para a promoção da internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais. O primeiro passo seria a implementação de uma política industrial contínua que alinhasse todos os instrumentos, seja de produção, inovação e internacionalização, para a indústria farmacêutica.

Referências

ACIOLY, L.; SCHATZMANN, S. Políticas de promoção e apoio à internacionalização de empresas. In: Camex *et al.* **Internacionalização de empresas brasileiras**. Brasília: 2009, p. 44-56.

ALCARAZ, J.; ZAMILPA, J. Latin American governments in the promotion of outward FDI. In: OECD. **Transnational Corporations**, v. 24, n. 2, p. 91-108, 2017.

ALEM, A. C.; CAVALCANTI, C. E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. In: ALMEIDA, A. (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras: Perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007, p. 258-282.

ALEM, A. C.; MADEIRA, R. Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras. In: ALEM, A. C.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **O BNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: BNDES, 2010, p. 39-58.

ARBIX G.; NEGRI, J. A.; SALERNO, M. O impacto da internacionalização com foco na inovação tecnológica sobre as exportações das firmas brasileiras. **Revista de Ciências Sociais**. Rio de Janeiro, n. 48, p. 395-442, 2005.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório de Operações de Internacionalização**. Tabulação especial. Disponibilizado em mar. 2014.

BONELLI, R.; VEIGA, P. M; BRITO, A. F. As políticas industrial e de comércio exterior no Brasil: rumos e indefinições. **Texto para discussão IPEA**, n. 527, p. 1-72, 1997.

BRASIL. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Parceria para o Desenvolvimento Produtivo (PDP)**. Disponível no: <<http://portalsaude.saude.gov.br/index.php/o-ministerio/principal/leia-mais/ministerio/581-sctie-raiz/deciis/12-deciis/12090-parceria-para-o-desenvolvimento-produtivo/pdp>>. Acesso em: mar. 2016.

BRASIL. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Ciência, Tecnologia e Complexo Industrial**. Disponível em: <<http://portalms.saude.gov.br/ciencia-e-tecnologia-e-complexo-industrial/>>. Acesso em: 22

jan.2018.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. **Secretaria de Comércio Exterior**, Sistema AliceWeb. Disponível no: <<http://aliceweb.mdic.gov.br/>>. Acesso em jan. 2017.

CATERMOL, F. O BNDES e o apoio às exportações. In: ALEM, A. C.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **OBNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: BNDES, 2010, p. 162-176.

CHANG, H. J. **Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective**. London: Anthen Press, 2002.

CHO, J. Foreign Direct Investment: determinants, trends in flows and promotion policies. Investment promotion and enterprise development. **Bulletin for Asia and the Pacific**. p. 99-112, 2003.

DUNNING, J. Comment on Dragon multinationals: New players in 21st century globalisation. **Asia Pacific Journal of Management**, n. 23, p. 139-141, 2006.

DUNNING, J. *et al.* Explaining the new wave of outward FDI from developing countries: The Case of Taiwan and Korea. **22nd Annual EIBA Conference Proceedings**. Institute of International Business, Stockholm, 1997.

DUNNING, J.; KIM, C.; PARK, D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging-market TNCs today and develop-country TNCs thirty years ago. In: SAUVANT, K. (ed.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing Limited, p.158-180, 2008.

DUNNING, J.; NARULA, R. **Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring**. London, Routledge, 1996.

DUYSTERS, G.; HAGEDOORN, J. International Technological Collaboration: implications for Newly Industrializing Economies. In: KIM, L.; NELSON, R. **Technology, Learning, and Innovation: experiences of Newly Industrializing Economies**. Cambridge University Press, chapter 7, p. 193-215, 2000.

EDQUIST, C.; JOHNSON, B. Institutions and Organizations in Systems of Innovation. In: EDQUIST, C. (Ed.). **Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations**. London, New York: Routledge, cap. 2, p. 41-63, 2006.

FINCHELSTEIN, D. The role of the State in the internationalization of Latin American firms. *Journal of World Business*, v. 52, n. 4, p. 578-590, 2017.

HAGEDOORN, J.; DUYSTERS, G. External sources of innovative capabilities: the Preference for strategic alliances or mergers and acquisitions. **Journal of Management Studies**, n. 39, v. 2, p. 167-188, 2002.

HASENCLEVER, L. *et al.* O Instituto de Patentes Pipeline e o Acesso a Medicamentos: Aspectos Econômicos e Jurídicos Deletérios à Economia da Saúde. *Revista de Direito Sanitário*, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 164-188, jul./out. 2010.

- HASENCLEVER *et al.* Uma análise das políticas industriais e tecnológicas entre 2003-2014 e suas implicações para o Complexo Industrial da Saúde. In: HASENCLEVER *et al.* **Desafios de Operação e Desenvolvimento do Complexo Industrial da Saúde**. Rio de Janeiro: E-papers, cap.3, p. 99-126, 2016.
- HYPERMARCAS. Relações com Investidores. **Formulário de Referência 2017** – Hypermarcas S.A, 2017.
- JAYANTHI, B.; SIVAKUMAR, S.; HALDAR, A. Cross-border Acquisitions and Host Country Determinants: Evidence from Indian Pharmaceutical Companies. **Global Business Review**, v. 17,n. 3, p. 684-699, 2016.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Internationalization Process of the Firm – A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The mechanism of internationalization. **International Marketing Review**, v. 7, n. 4, 1990.
- KALE, D. **Internationalisation strategies of Indian pharmaceutical firms**. Milton Keynes, UK:ESRC Innogen Centre Development Policy and Practice, 2007.
- LIPSEY, R. The location and characteristics of U.S. affiliates in Asia. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), **Working Paper**, n. 6876, jan. 1999.
- LUO, Y.; XUE, Q.; HAN, B. How emerging markets governments promote outward FDI: experience from China. **Journal of World Business**, v. 45, n. 1, p. 68-79, 2010.
- MARCONI; M. A.; LAKATOS; E. M. Fundamentos de metodologia científica. 7ª Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2016.
- MILES, M. B.; HUBERMAN, A. M. **Qualitative data analysis**. London: Sage Publication, 1994.
- NARULA, R.; HAGEDOORN, J. Innovating through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements. **Technovation**, n. 19, p. 283-294, 1999.
- PALMEIRA FILHO *et al.* O desafio do financiamento à inovação farmacêutica no Brasil: a experiência do BNDES Profarma. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 37, p. 69-90, 2012.
- PARANHOS, J. **Interação entre Empresas e Instituições de Ciência e Tecnologia no Sistema Farmacêutico de Inovação Brasileiro**: estrutura, conteúdo e dinâmica. 2010. 327 f. Tese (Doutorado) – Curso de Economia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.
- PATTON, M. Q. **Qualitative evaluation methods**. Beverly Hills: Sage, 1990.
- PEREZ, C. A Vision for Latin America: A resource-based strategy for technological dynamism and social inclusion. **Working Paper Series**, Globelics, n. 4, 2008.

PERIN, F. S. **Trajetórias de desenvolvimento distintas**: estudo sobre o padrão do Investimento Direto no Exterior do Brasil e da Coreia do Sul. 313 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis (SC), 2014.

PERIN, F. S.; PARANHOS, J. A inserção internacional das empresas farmacêuticas nacionais. In: **Encontro Nacional de Economia Industrial e Inovação – ENEI**, 2, 2017, Rio de Janeiro (RJ). Anais (on-line). Disponível em <https://www.proceedings.blucher.com.br/article-list/enei2017-292/list/development#articles>>. Acesso em abr. 2018.

PRADHAN, J. P. The determinants of outward foreign direct investment: A firm level analysis of Indian manufacturing. **Oxford Development Studies**, v. 32, n. 4, 2004.

RAMAMURTI, R.; SINGH, J. **Emerging Multinationals in Emerging Markets**. NY: Cambridge University Press, 2009.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, A. (org.). **Internacionalização de empresas brasileiras**: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

SANTOS, L. Políticas Públicas e Internacionalização de Empresas Brasileiras. **Revista Soc. & Nat.**, v. 27, n. 1, p. 37-52, jan/abr 2015.

SANTOS, F. M. The coevolution of firms and their knowledge environment: Insights from the pharmaceutical industry. **Technological Forecasting & Social Change**, n. 70, p. 687-715, 2003.

SENNES, R.; MENDES, R. Políticas públicas e multinacionais brasileiras. In: **A ascensão das multinacionais brasileiras**: O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

STRÜCKER, A.; CYTRYNOWICZ, M. **Origens e trajetórias da indústria farmacêutica no Brasil**. São Paulo: Narrativa Um, 2007.

URRACA-RUIZ, A.; PARANHOS, J. O desenvolvimento de competências tecnológicas no setor farmacêutico pós-TRIPS: diferenças entre Brasil, Índia e China. In: **Encontro Nacional de Economia**, 40., 2012, Porto de Galinhas (PE). Anais... . ANPEC, 2012. p. 1-16.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2014.