



Berlim, 2 de julho de 2020

Internacionalização e a miragem portuguesa

O Brasil tem excelentes relações com os seus patrícios portugueses. A proximidade do idioma e os vínculos históricos com o Brasil ensejam um relacionamento próximo. Não é a toa que, em matéria de internacionalização, muitos brasileiros pensam em Portugal quando pensam na Europa.

A intenção do presente artigo não é desmerecer o ambiente português, mas questionar se existem alternativas para a internacionalização de empresas brasileiras no ambiente europeu.

Não sejamos ingênuos: *money makes the world go round*. O propósito da internacionalização é a otimização dos resultados financeiros. Uma empresa brasileira que executa um investimento direto estrangeiro busca ganhar dinheiro.

O mesmo se aplica à aqueles que atuam no ambiente de internacionalização. Nós mesmos não nos excluimos disto. O CEBRAS é uma empresa: como tal também prestamos serviços de internacionalização visando lucro.

I. Portugal como suposta porta de entrada para a Europa

Todos aqueles que promovem e executam a internacionalização de empresas no ambiente português também são prestadores de serviços. Não se iluda acreditando que você ganhará algo de graça por lá. Existe uma batalhão de advogados e empresas de consultoria esperando por você. E todos eles com aquela famosa plaquinha: "fiado só amanhã!"

O que interessa, no final das contas, é a convergência de expectativas e resultados. Se você compra Portugal, você realmente recebe a Europa que você imagina? Teríamos lá as nossas dúvidas.

O que chama atenção, é a ampla promoção do ambiente português como principal porta de entrada para empresas brasileiras na Europa. O que se omite neste contexto, são os fatores negativos. Trata-se de um ambiente bastante periférico. Praticamente um ponto de terceira linha.

É neste contexto que falamos da "miragem portuguesa". Você vê uma coisa e quando você chega lá, é outra.

O centro econômico do Brasil não se encontra no Rio Grande do Norte. Isto não se discute. Isto são números. O mesmo se aplica a Europa. Portugal não é o centro tecnológico, econômico, industrial ou comercial europeu.

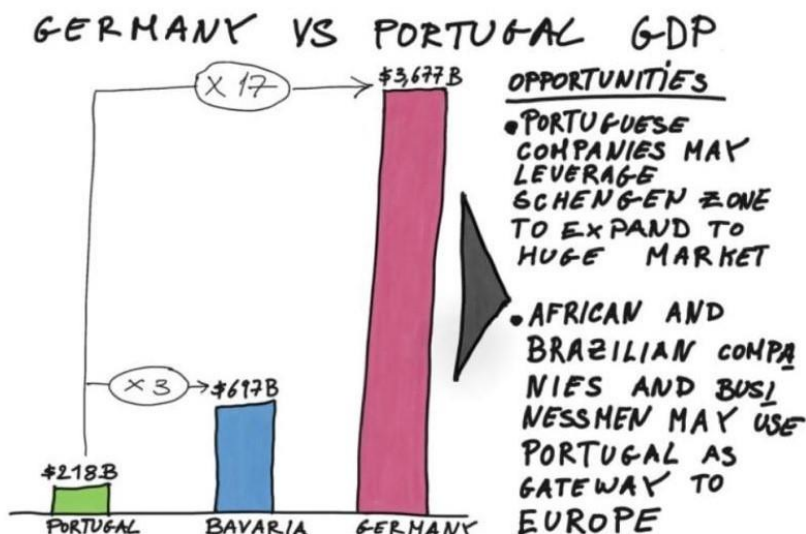
Imagine um empresário português vindo empreender no Brasil. A intenção é atacar os principais centros econômicos brasileiros. Para tanto, o patrício português abre uma empresa em Natal.

Imagine os custos operacionais e logísticos que ele terá. Confira o ambiente de negócios. Verifique os números! Faz sentido estabelecer uma empresa em Natal para vender em São Paulo? Qual o resultado da sua análise?

Vejamos o sentido oposto. Uma internacionalização no ambiente português pode fazer muito sentido se o seu mercado alvo for Portugal, a Península Ibérica ou o norte da África.

Agora, se você quiser abordar o mercado Norte-Europeu a partir de Portugal, lembre-se do empresário português estabelecendo a sua empresa em Natal para vender em São Paulo. Como você denominaria uma ideia dessas? Brilhante?

Os próprios patrícios reconhecem que o seu ambiente não é o mais pujante. O gráfico abaixo não é uma invenção nossa. Ele realmente foi produzido por um empresário português e publicado no LinkedIn. A lógica por trás desta obra de arte ainda busca o seu semelhante. Acreditamos que o gráfico fale por si.



Qual o sentido de acessar o principal mercado da Europa através de um ambiente periférico? Isto é algo que não entendemos até hoje.

Não seria muito mais lógico se estabelecer diretamente no principal mercado?

Imagine você mudando de cidade e explicando para sua esposa que conseguiu um apartamento em um subúrbio a duas horas do centro. Não tem shopping ou supermercado nas proximidades. As compras você faz no armazém da esquina ou no posto de gasolina. Suas crianças precisarão andar uma hora de ônibus até chegar na próxima escola pública. Não vamos nem falar sobre aquela vizinhança que você já imagina.

Sua esposa poderá chegar para você, olhar profundamente nos seus olhos e dizer: "*amor, eu serei feliz com você até mesmo naquela cabaninha no fim do mundo*". Você será um homem muito sortudo, sabendo que você encontrou o seu verdadeiro amor. A minha já teria me mandado longe, feito as malas e saído de casa aos berros e batendo a porta. "*Vou para casa da minha mãe e estou levando as crianças comigo!*"

Confira se o ambiente português condiz com as suas expectativas. Onde se encontra a maior concentração dos seus clientes? Onde você vislumbra a maior rentabilidade? Você sabe ou você acha?

Será que você não está empreendendo uma internacionalização com base na lei do menor esforço? E tudo isto exclusivamente por uma suposta facilidade com o idioma?

Recomendamos que você venha conhecer os diversos ambientes pessoalmente antes de tomar qualquer decisão. Execute uma imersão e verifique com os seus próprios olhos. Faça isto com calma e apure objetivamente os prós e os contras.

O pior que você pode fazer é tomar uma decisão precipitada, onde o caro sai mais caro ainda. Isto ocorre quando você toma uma decisão errada e depois precisa gastar muito mais para concertar o seu erro.

II. Portugal como centro tecnológico para *startups* brasileiras

Outro aspecto, que chama imensamente a atenção, é a promoção do ambiente português como o paraíso europeu para as *startups* brasileiras de tecnologia. Sério isso?

Conversamos recentemente sobre isto com a entidade de atração de investimentos de Berlim. A pergunta provocou um sorriso em ambos os representantes da entidade que retrucaram: "*Já escutamos isto. É aquele evento que não conseguiu se manter na Irlanda e foi parar em Portugal. Não podemos impedir ninguém de tentar a sua sorte por lá. Eles já perceberão as limitações por si. Quando perceberem, será uma grande alegria em acolhe-los onde as coisas realmente acontecem.*"

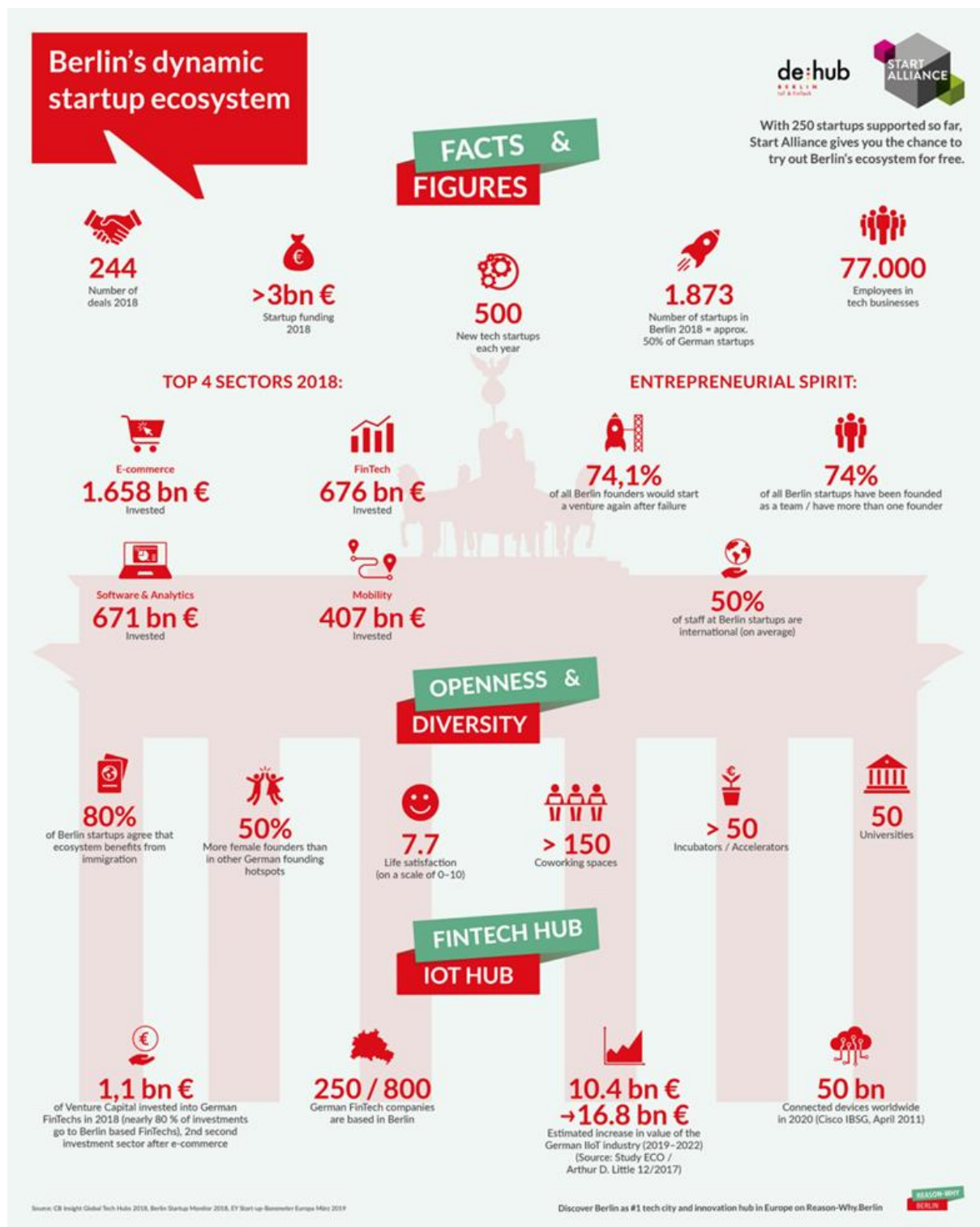
A realidade atual de Berlim já supera o gráfico abaixo. Berlim é a capital europeia das *startups*. A Siemens anunciou recentemente que está investindo pesado na sua antiga sede para tornar um bairro inteiro chamado Siemensstadt (Cidade Siemens) no Hub mundial da indústria 4.0. A Tesla anunciou a abertura da sua *Giga-factory* nos arredores de Berlim e assim por diante.

Agora, você pode discutir com a Siemens e a Tesla por que eles não estão fazendo isto em Portugal. Por que será?

Note que estamos falando somente de Berlim. Não estamos nem falando da Alemanha como um todo e os seus mercados adjacentes!

Estamos no centro da Europa. Quem brinca aqui é menino grande. Isto não se discute. Isto são números.

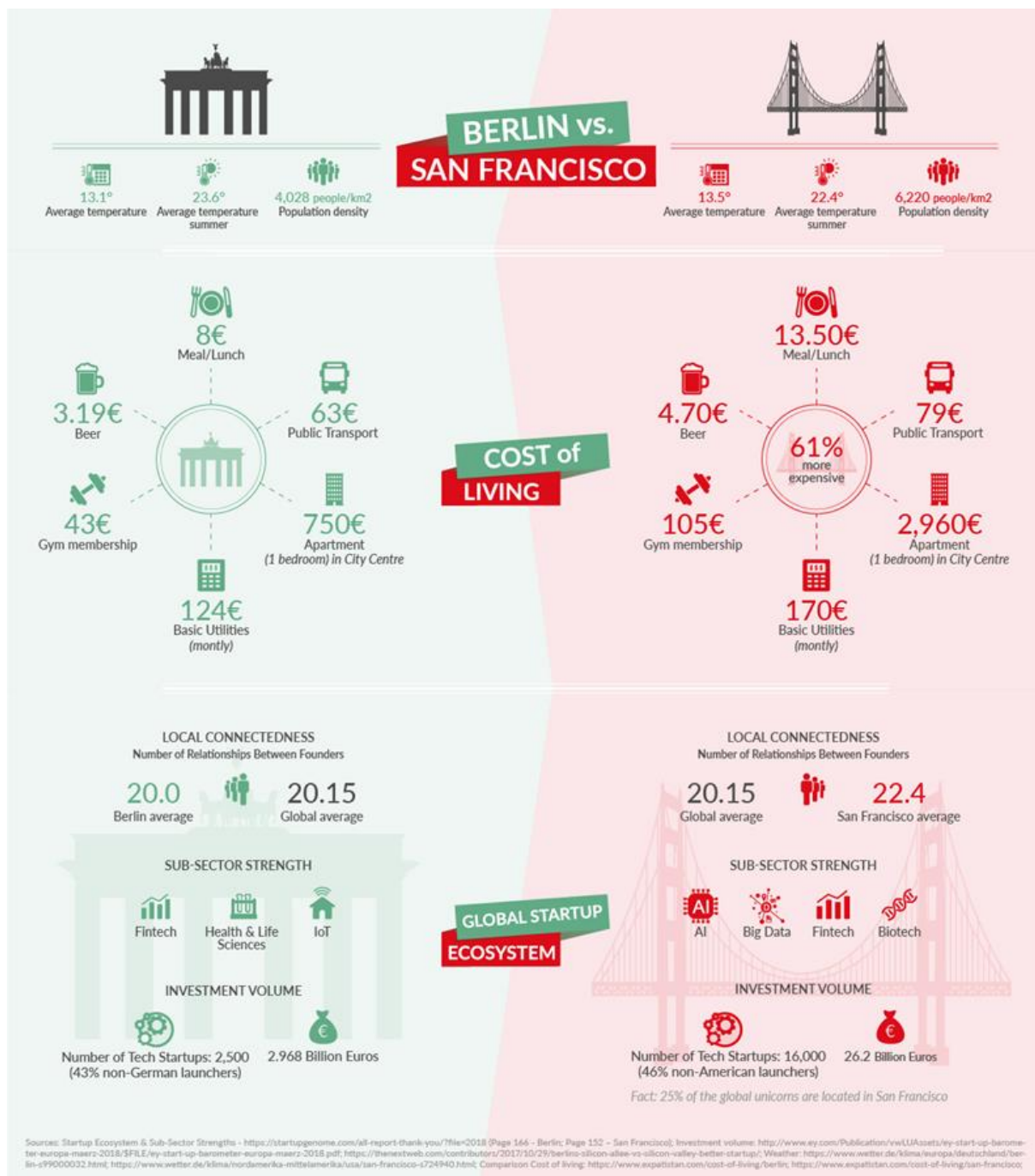
Mas Berlim não atrai somente as grandes empresas. O universo de *startups* é o maior e o mais diversificado da Europa. Confira!



III. A alternativa alemã

A verdade é que, após o BREXIT, não existe mais uma concorrência relevante para Berlim a nível Europeu. Temos aqui *Fintechs*, *blockchain*, *AI*, *IoT* e outras *techs* dos mais diversos setores. Está tudo vindo para Berlim.

Berlim se mede a nível de tecnologia e mercado com Nova Iorque, São Francisco, Tóquio ou Toronto. Confira os números:



O ambiente de Berlim, mas também a Alemanha como um todo, definitivamente são uma alternativa para o ambiente empresarial e tecnológico em Portugal. E isto com uma relação custo-benefício muito mais em conta.

Diversas empresas brasileiras já perceberam isto e descartam o ambiente português sem pensar duas vezes.

Empresas brasileiras de tecnologia, startups, empresas criativas ou sustentáveis podem solicitar um subsídio de até 50.000,00 Euros a fundo perdido para a sua filial em Berlim. Este subsídio cobre até o seu salário de diretor da empresa.

Em Berlim você encontra um *cluster* empresarial brasileiro que permite a troca de experiências e melhores práticas de internacionalização. E tudo isto com o conforto da língua portuguesa do Brasil.

A maior potência europeia e a terceira potencia econômica mundial oferece excelentes oportunidades de negócios para empresários brasileiros. Não discuta com aqueles que prometem uma ótima localização e entregam subúrbio. Confira os números!

Quando você monta uma empresa de capital brasileiro na Alemanha, ela é percebida como uma empresa alemã. Uma empresa constituída em Portugal, é percebida como uma empresa portuguesa. Não pense duas vezes. Qual empresa você acredita causar o melhor impacto junto ao seu cliente?

Avalie as suas expectativas e possibilidades. Confira pessoalmente as suas oportunidades. Não se deixe iludir por quem grita mais alto.

Internacionalize com quem entende.

A verdadeira Europa espera por você no CEBRAS!

Paulo Henrique Boelter,
Diretor Executivo do CEBRAS