



## O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA EMPRESA VENCE TUDO

RODRIGUES, João Antonio da Silva<sup>1</sup>;  
SANTOS, Rozali Araujo<sup>2</sup>; FERREIRA, Ana Paula Alf Lima<sup>3</sup>.

**Palavras-chave:** agronegócios, estratégias de internacionalização, modos de entrada.

O agronegócio e o setor de máquinas agrícolas assim como a internacionalização de empresas são temas de interesse crescente. Assim a realização de um estudo de caso permitiu a análise dos movimentos de internacionalização de uma empresa brasileira do setor de máquinas e implementos sob os aspectos de estratégia, modalidade de entrada e desafios de internacionalização. O estudo das teorias e o estudo de caso permitiram a visualização da aplicação das teorias na prática. A revisão de literatura explorou os temas internacionalização, estratégias de internacionalização, modalidades de entrada e desafios da internacionalização. Os dados do estudo, de caráter qualitativo e descritivo, foram obtidos a partir de entrevistas semi-estruturadas com o gerente de exportações e complementados por dados secundários publicados no *website* da empresa. O estudo teórico possibilitou entender os principais critérios que devem ser analisados para a tomada de decisões de internacionalização, *e.g.*, cultura, risco e expectativa de retorno de investimentos, dentre outros. De forma geral, o trabalho proporcionou a convergência entre as teorias de internacionalização e suas aplicações na prática. O estudo de caso possibilitou a avaliação do processo de internacionalização e as análises realizadas no estudo permitiram identificar os critérios avaliados, bem como os argumentos, para a tomada de decisões de internacionalização e modalidade de entrada. Na Vence Tudo, quanto aos propósitos da internacionalização, pode-se destacar que a empresa busca pela internacionalização tanto a conquista de novos mercados e a ampliação de suas áreas de vendas, quanto também evitar a sazonalidade de vendas no Brasil, evento comum neste setor, principalmente nos meses de entressafra (dezembro a março), onde as vendas no Brasil são muito baixas. Quanto ao volume/tamanho, a empresa procura um aumento no faturamento advindo de exportações, possui estratégias e planos, inclusive mantém planos de cinco anos junto aos seus importadores em outros países, o que sugere que a empresa está comprometida com a sua internacionalização e buscando um comprometimento cada vez maior, conforme o gradualismo proposto na teoria. A Vence Tudo, tal como a literatura sugere está ainda em uma fase inicial de inserção no mercado externo enquadrando-se no '*estágio exportação*'. Entretanto, conforme adquire conhecimento do mercado busca a implantação de escritórios de vendas e até mesmo uma fabricação parcial. A empresa enfrenta desafios na sua internacionalização, embora procure agir de modo profissional buscando mitigar tais desafios. Consolidando os resultados deste trabalho, pode-se afirmar que foi possível estudar as teorias de internacionalização existentes e aplicáveis, avaliar como estas teorias são encontradas em um caso real de internacionalização como o da Vence Tudo que se encontra em fase de aprendizagem sobre o mercado externo, podendo intensificar suas atividades e evoluir seu estágio de internacionalização. Por fim, acredita-se que o desenvolvimento deste trabalho pode servir como contribuição para a discussão e disseminação de teorias de internacionalização, bem como referência para outras empresas deste setor para o entendimento de um processo de internacionalização.

<sup>1</sup> Universidade de Cruz Alta. E-mail: joaotonho@hotmail.com

<sup>2</sup> Universidade de Cruz Alta. E-mail: rozali@unicruz.edu.br

<sup>3</sup> Universidade de Cruz Alta. E-mail: alima@unicruz.edu.br