UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

DETERMINANTES DA ATRATIVIDADE DE INVESTIMENTOS
ESTRANGEIROS DIRETOS NO BRASIL

José Roberto de Araújo Cunha Junior

Orientador: Prof. Dr. Fauze Najib Mattar

SÃO PAULO
2012

REITOR DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PROFESSOR DOUTOR JOÃO GRANDINO RODAS

DIRETOR DA FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
PROFESSOR DOUTOR REINALDO GUERREIRO

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROFESSOR DOUTOR ADALBERTO AMÉRICO FISCHMANN

COORDENADOR DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
PROFESSOR DOUTOR LINDOLFO GALVÃO DE ALBUQUERQUE

**DETERMINANTES DA ATRATIVIDADE DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS
DIRETOS NO BRASIL**

Tese apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do título de doutor em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Fauze Najib Mattar
Orientando: José Roberto de Araujo Cunha Junior

Versão Corrigida
SÃO PAULO

2012

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Cunha Junior, José Roberto de Araujo
Determinantes de atratividade de investimentos estrangeiros diretos
no Brasil, 2009-2011 / José Roberto de Araujo Cunha Junior. – São Paulo,
2012.
164 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2012.
Orientador: Fauze Najib Mattar.

1. Investimentos estrangeiros 2. Empresas multinacionais - Brasil
3. Internacionalização de empresas 4. Fatores de atividade I. Universidade
de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade.
II. Título.

CDD – 332.673

Aos meus avós José Cândido e Maria,
Fernando e Therezita
ao meu pai José Roberto;
aos meus irmãos José Luis e Loreny;
e à minha afilhada Alessandra,
in Memoriam

Aos meus filhos José Arthur e José Roberto,
pela amorosa e vital cumplicidade nesta iniciativa.

AGRADECIMENTOS

Todos os desafios em nossas vidas, de ordem pessoal ou profissional, para serem superados sempre incorporam contribuições valiosas de diversas pessoas, que ao longo do caminho, colaboram de várias maneiras e em distintos momentos. Portanto, meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que me permitiram vivenciar esta enriquecedora iniciativa. Tendo em vista a impossibilidade de registrar os nomes de todos, citarei aqueles que de forma mais direta me apoiaram nesta trajetória.

Ao Professor Dr. Almir Ferreira de Souza, pelo despertar do desejo de enfrentar, nesta dinâmica etapa de minha vida profissional, o desafio do Curso de Doutorado em Administração de Empresas na FEA/USP. Ao Professor Dr. Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi, pela importante oportunidade de retornar à comunidade acadêmica ao cursar a Marketing Internacional na condição de Aluno Especial. Ao Professor Dr. Moacir de Oliveira Miranda, pelo estímulo intelectual de realizar uma pesquisa no campo da internacionalização de empresas, ao longo da disciplina Estratégia e Inovação em Corporações Multinacionais. Ao Professor Dr. Jacques Marcovitch, pela visão estratégica e atualizada da temática internacional durante o Seminário em Relações Internacionais.

Aos colegas Administrador Flávio de Moraes e Engenheiro Fernando Fonseca pela competente parceria na elaboração do questionário e na utilização do *software* de pesquisa. Ao Doutorando Marcos Ghisi pelo profissionalismo e competência no suporte técnico em estatística multivariada (análise fatorial) e as Sra. Eny e Sra. Márcia Dias pela dedicação e qualidade do serviço de formatação e editoração. As instituições acadêmicas FEA/USP e FAAP pela excelência dos profissionais bibliotecários, pela variedade do acervo bibliográfico e pela utilidade de seus respectivos bancos de dados eletrônicos. Aos empresários e executivos estrangeiros que ofertaram seus conhecimentos e tempo para a pesquisa de campo, por meio do preenchimento dos questionários, os quais são insumos estratégicos para a realização desta pesquisa.

Aos Diretores do Sebrae/SP, Dr. Ricardo Tortorella e Dra. Regina Maria Borges Bartolomei, pelo apoio às atribuições acadêmicas simultaneamente ao desenvolvimento de minhas atividades profissionais na instituição. Ao Dr. Geraldo Alckmin, então Secretário de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, ao Engenheiro Mário Mugnaini Júnior, então Presidente da Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (Investe São Paulo) e ao Dr. Luis Vidal, responsável pela consulta inicial, por ser conduzido à função de Diretor da Investe São Paulo em 2009, que propiciou o surgimento da necessidade profissional de conhecer os determinantes de atratividade de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira em 2009–2011. Ao Deputado Paulo Alexandre Barbosa, Secretário de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo; aos colegas da Secretaria, da Investe São Paulo e da Coordenadoria de Desenvolvimento Regional e Territorial, pela colaboração fundamental para o desempenho de minhas responsabilidades profissionais conjuntamente com o desenvolvimento da pesquisa de campo.

Aos colegas da Diretoria do Sindicato dos Economistas no Estado de São Paulo (Sindecon/SP), à equipe do Sindecon/SP, ao Administrador Ricardo Patah, Presidente da União Geral dos Trabalhadores, ao Administrador Luis Afonso Lima, Presidente da Sociedade Brasileira de Estudos sobre Empresas Transnacionais e Globalização Econômica (SOBEET), pelo apoio e compreensão em minhas funções nestas entidades.

A Veruska, Manuela, Susan, Cristina e Jersony, pelo carinho e amizade ao longo dos quatro anos de sonhos e esforços no caminho desta titulação acadêmica.

Ao Professor Doutor Fauze Nagib Mattar - meu competente, incansável e dedicado Orientador - cuja orientação, aconselhamento, críticas e recomendações foram decisivas para a viabilização desta Tese. Meus sinceros e eternos agradecimentos.

Aos meus queridos filhos, José Arthur e José Roberto, pela cumplicidade quando do sonho de se postular a este desafio e pela competente e atenciosa participação ao longo do caminho. Obrigado.

RESUMO

Este estudo tem como objetivo identificar e analisar os principais Determinantes de Atratividade de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) no Brasil no período de 2009 a 2011. A sua realização teve como motivos a necessidade profissional e o interesse intelectual do autor de conhecer os determinantes de atratividade de IED que influenciam firmas multinacionais na seleção de mercados bem como de identificar e compreender aqueles determinantes que tem contribuído para elevar a atratividade da economia brasileira. A justificativa para a realização deste trabalho reside nos efeitos das significativas transformações na economia global decorrentes da crise de 2008, que resultaram em um fato inédito na evolução histórica do fluxo global de investimentos diretos, quando em 2010 as economias em desenvolvimento em conjunto com as economias em transição, responderam por mais da metade dos ingressos de IED, com destaque para a economia brasileira que passou a figurar entre os cinco principais países de destino destes investimentos. No Capítulo 2, apresenta-se uma breve descrição da evolução do fluxo de entrada de IED na economia brasileira desde o período colonial. Em seguida, no Capítulo 3, é analisada a tendência, iniciada no final dos anos 90, de multipolaridade nos campos da produção, do comércio, das finanças e dos investimentos diretos internacionais. O referencial teórico, é analisado no Capítulo 4, está baseado nos estudos do economista John H. Dunning, em especial a sua formulação teórica apresentada em 1976 e denominada Teoria Eclética ou Paradigma Eclético. Tendo em vista a escassez de estudos sobre esta temática, a pesquisa bibliográfica foi complementada por uma pesquisa exploratória-descritiva, cujo planejamento pode ser avaliado ao longo do Capítulo 5 deste estudo. Finalmente, no Capítulo 6, são analisados os resultados da pesquisa. Na análise foram utilizadas as técnicas estatísticas de distribuição de frequência e de análise fatorial. A principal conclusão deste estudo reside no fato de que a economia brasileira, segundo a percepção dos respondentes desta pesquisa, possui diversas variáveis que foram avaliados como Determinantes de Atratividade de IED Elevadíssima, como por exemplo, Mercado com Altas Taxas de Crescimento e Tamanho do Mercado, Estabilidade Econômica e Recursos Naturais, bem como outras variáveis que foram consideradas como Determinantes de Atratividade de IED Baixa, dentre os quais destacam se Sistema de Infraestrutura, Custo de Mão de Obra e Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada.

ABSTRACT

This current thesis has as its main objective to identify the main determinants of attractiveness of foreign direct investment to Brazil during the period 2009-2011. This study has been developed from a bibliographic research followed by an electronic survey with entrepreneurs and executive of foreign enterprises who visited the country, aiming at evaluate the local prospects for directing their productive investments. The main theoretical framework is the Eclectic Paradigm of John H. Dunning, presented in 1976. A study which was undertaken by the Multilateral Investment Guaranty Agency (MIGA), an institution of the World Bank Group, is also considered as a theoretical contribution. The statistical framework includes the techniques of Frequency Distribution and Factorial Analysis. The main outcomes of the survey indicates that, according to the surveyors, the country has high attractiveness determinants of foreign direct investment (FDI) such as the size and the growth rate of the domestic market as well as the availability of natural resources, but also presents low attractiveness determinants, for example, Infrastructure System, Labor Costs and the lack of a large contingent of skilled workers. Thus, it would be appropriate that the country's authorities formulate policies and initiatives towards maintaining the level of the high attractiveness determinants, improving other determinants and, mainly, strengthening the level of attractiveness of those determinants evaluated as low attractiveness, in order to increase the economy's international competitiveness which will foster foreign direct investments in the country.

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS	14
LISTA DE QUADROS	15
LISTA DE TABELAS	16
LISTA DE FIGURAS	17
CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO	18
1.1 Justificativa do estudo	21
1.1.1 Elevação do grau de atratividade de IED das economias em desenvolvimento	21
1.1.2 Melhoria das perspectivas de crescimento econômico a médio e longo prazo das economias em desenvolvimento	22
1.1.3 A previsão de que a economia brasileira será o 3º destino mais atraente para IED no período de 2010-2012	23
1.2 Relevância do estudo.....	24
1.3 Originalidade do estudo.....	27
1.4 Seleção do campo de estudo.....	27
1.5 Definição do problema de pesquisa.....	28
CAPÍTULO 2 – RETROSPECTIVA HISTÓRICA DO IED NO BRASIL...30	
CAPÍTULO 3 – MULTIPOLARIDADE NA ECONOMIA GLOBAL	47
3.1 Alicerces do atual sistema econômico internacional.....	47
3.2 A economia global na atualidade.....	50
3.2.1 A multipolaridade na produção global.....	50
3.2.2 A multipolaridade na comercialização internacional.....	51
3.2.3 A multipolaridade nas finanças internacionais.....	55
3.2.4 A multipolaridade no fluxo internacional de investimentos diretos	61
3.2.4.1 Fluxo global de investimento direto no exterior (IDE).....	62
3.2.4.2 Países BRIC: fluxo de IDE.....	63
3.2.4.3 Fluxo de investimento estrangeiro direto (IED).....	64
3.2.4.4 Países BRIC: fluxo de IED.....	66
CAPÍTULO 4 – REFERENCIAL TEÓRICO	68
4.1 Revisão conceitual.....	70
4.1.1 Conceito de Internacionalização das empresas.....	70
4.1.2 Conceito de Investimento direto no exterior (IDE).....	73
4.1.3 Conceito de Empresa multinacional / transnacional.....	79
4.2 Formulação teórica “teoria eclética” ou “paradigma eclético”	79
4.2.1 Motivos para internacionalização de empresas.....	79

4.2.2 Principais teorias sobre internacionalização de empresas.....	84
4.2.2.1 Enfoque econômico.....	84
4.2.2.1.1 Teoria do custo de transação.....	85
4.2.2.1.2 Teoria do crescimento da firma.....	85
4.2.2.1.3 Teoria do poder de mercado.....	86
4.2.2.1.4 Teoria do ciclo de vida do produto	86
4.2.2.1.5 Teoria da internalização	87
4.2.2.1.6 Teoria eclética ou paradigma eclético.....	88
4.2.2.2 Enfoque comportamental.....	88
4.2.2.2.1 Escola de Uppsala.....	88
4.2.2.2.2 Escola nórdica.....	89
4.2.2.2.3 Escola de redes de negócios.....	89
4.2.3 Antecedentes históricos da teoria eclética ou paradigma eclético....	91
4.2.4 Teoria eclética ou paradigma eclético.....	96
4.2.5 Estudo do Grupo Banco Mundial / Agência Multilateral de Garantia de Investimentos.....	104
4.2.5.1 Agência multilateral de garantia de investimentos (MIGA).....	107
 CAPÍTULO 5 – METODOLOGIA.....	110
5.1 Definição do problema de pesquisa.....	110
5.2 Classificação do método de pesquisa.....	110
5.3 Planejamento da pesquisa.....	111
5.3.1 Definição dos objetivos da pesquisa.....	111
5.3.2 Formulação das questões da pesquisa.....	111
5.3.3 Seleção das variáveis da pesquisa.....	112
5.3.4 Indicação das fontes de dados da pesquisa.....	112
5.3.5 Identificação do tipo de pesquisa.....	114
5.3.6 Técnica de Coleta de dados.....	116
5.3.7 Caracterização da população e da amostra da pesquisa.....	116
5.3.8 Instrumento de coleta de dados da pesquisa.....	117
 CAPÍTULO 6 – ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA.....	119
6.1 Estatística descritiva: distribuição de frequência.....	119
6.1.1 Categoria: Variáveis determinantes de atratividade elevadíssima ..	121
6.1.1.1 Determinante de atratividade: mercado com altas taxas de crescimento.....	121
6.1.1.2 Determinante de atratividade: tamanho do mercado doméstico	121
6.1.1.3 Determinante de atratividade: percepção positiva do futuro do país.....	123
6.1.1.4 Determinante de atratividade: estabilidade econômica	124
6.1.1.5 Determinante de atratividade: ambiente social amistoso com estrangeiros.....	124
6.1.1.6 Determinante de atratividade recursos naturais estratégicos	125
6.1.1.7 Determinante de atratividade: estabilidade política e social	126
6.1.2 Categoria: Variáveis determinantes de atratividade elevada.....	126

6.1.2.1 Determinante de atratividade: mercado com elevada taxa de retorno	126
6.1.2.2 Determinante de atratividade: diferença cultural	126
6.1.2.3 Determinante de atratividade: exigência estratégica do cliente	127
6.1.2.4 Determinante de atratividade: país com baixo grau de risco financeiro	128
6.1.2.5 Determinante de atratividade: política de atração de IED e de apoio institucional	128
6.1.2.6 Determinante de atratividade: sistema financeiro e linhas de crédito	130
6.1.3 Categoria: Variáveis determinantes de atratividade baixa	131
6.1.3.1 Determinante de atratividade: política de abertura de mercado e acordos de investimentos.....	131
6.1.3.2 Determinante de atratividade: taxa de câmbio Real X Dólar	131
6.1.3.3 Determinante de atratividade: incentivos fiscais	134
6.1.3.4 Determinante de atratividade: disponibilidade de mão de obra qualificada	134
6.1.3.5 Determinante de atratividade: custo da mão de obra	134
6.1.3.6 Determinante de atratividade: sistema de infraestrutura	134
6.1.3.7 Determinante de atratividade: distância geográfica	135
6.2 Técnica estatística: Análise fatorial	136
CAPÍTULO 7 – CONCLUSÃO	150
REFERÊNCIAS	156

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Estoque de investimentos estrangeiros diretos no Brasil em 1950 (em%)...34
Gráfico 2	Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros (1970-1981, em milhões US\$)39
Gráfico 3	Brasil e países selecionados – participação no total mundial do fluxo de entrada de investimentos estrangeiros (1982 e 1982, em %).....41
Gráfico 4	Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros (1990/1999, em milhões US\$)43
Gráfico 5	Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros (2000-2010, em milhões US\$)43
Gráfico 6	Participação das economias em desenvolvimento no comércio mundial (2000-2010, em %)52
Gráfico 7	Distância geográfica entre as capitais dos países do grupo BRIC e as capitais das principais nações emissoras de IDE (em km)136

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	História dos <i>ratings</i> soberanos em moeda estrangeira no longo prazo	60
----------	---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Participação no fluxo de entrada de IDE das economias desenvolvidas, economias em desenvolvimento em transição (1970, 1980, 1990, 2000 e 2010, em %)	22
Tabela 2	Ranking das economias mais atraentes da IED (2007-2012).....	23
Tabela 3	Taxas de crescimento do PIB e setores (1956-1961, em %)	36
Tabela 4	Países do G5* e do BRIC: Taxas de crescimento do PIB (2000-2011, em %)	51
Tabela 5	Total anual de exportações de bens e serviços (em%)	52
Tabela 6	Participação nas exportações mundiais de bens (%) – países do G5 e BRICS	53
Tabela 7	Participação nas importações mundiais de bens (%) – países do G5 e BRICS	54
Tabela 8	Participação de países do G5 e BRIC nas exportações mundiais de serviços (em %)	54
Tabela 9	Participação de países do G5 e BRIC nas importações mundiais de serviços (em %)	55
Tabela 10	Dívida externa 1º trimestre de 2011 (em % do PIB)	58
Tabela 11	Fluxo de saída de investimentos diretos estrangeiros, por região (1972, 1980, 1990, 2000 e 2010, em %)	62
Tabela 12	Estoque de investimentos diretos no exterior, por região 1990, 2000 e 2010, em %)	63
Tabela 13	Participação dos países BRICs no fluxo global de entrada de IED (2000, 2001, 2003, 2005, 2007, 2008, 2009 e 2010, em %)	63
Tabela 14	Participação no fluxo de entrada de investimento estrangeiro direto, por região (1970, 1980, 1990, 2000 e 2010, em %)	65
Tabela 15	Estoque de entrada de investimentos diretos estrangeiros, por região (1990, 2000 e 2010, em %).....	65
Tabela 16	Participação dos países BRICs no fluxo global de entrada de IED (2000, 2001, 2003, 2005, 2007-2011, em %).....	66
Tabela 17	Fatores-chave ou determinantes utilizados pelas empresas multinacionais para avaliar as potenciais localidades para IEC (1999).....	108
Tabela 18	Percentuais dos determinantes de atratividade de IED no Brasil (2009-2011)	118
Tabela 19	Distância geográfica entre as capitais dos países do grupo BRIC e as capitais das principais nações emissoras de investimentos diretos no exterior (em Km)	136
Tabela 20	Teste de Kayser-Meyer-Olkin (KMO) e teste de esferecidade de Bartlett...138	
Tabela 21	Matriz anti-imagem.....	140
Tabela 22	Comunalidades.....	142
Tabela 23	Variância total explicada.....	144
Tabela 24	Matriz de componentes rotacionada.....	147

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Economias avançadas: variações no déficit fiscal geral e na dívida pública bruta total em 2011 (em % do PIB)	56
Figura 2	Economias em desenvolvimento e em transição: variações no déficit fiscal geral e na dívida pública bruta total em 2011 (em % do PIB).....	57
Figura 3	Fluxos totais de investimentos diretos estrangeiros por tipos de economia 1980-2010 (em bilhões de dólares).....	64

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

Este estudo tem como objetivo identificar e analisar os principais determinantes de atratividade de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) no Brasil, no período 2009 a 2011.

Inicialmente, vale mencionar que os motivos que conduziram à realização desta Tese e, consequentemente, à execução de uma pesquisa junto a potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País no período em questão foram a necessidade profissional e o interesse intelectual.

O primeiro motivo emergiu quando o autor, enquanto Diretor da Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (INVESTE São Paulo) e em conjunto com a equipe da Agência, responderam pelo atendimento e orientação aos visitantes estrangeiros sobre as vantagens de localização que a economia brasileira e a paulista, poderiam propiciar às firmas estrangeiras interessadas em prospectar e avaliar oportunidades para destinar investimentos diretos ao País.

O motivo de ordem intelectual que inspirou este estudo consistiu no desejo, enquanto aluno em diversas disciplinas sobre a temática da Internacionalização de Empresas, cursadas durante o Curso de Doutorado em Administração de Empresas na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da Universidade de São Paulo (USP), de conhecer e compreender as razões que impulsionam empresas a estabelecer unidades produtivas no exterior - por meio do direcionamento de investimentos diretos – ao invés de exportar, licenciar ou franquear empresas locais em mercados externos.

Neste sentido, as motivações para este estudo, conforme salienta Fauze (2009), estão inseridas nas razões práticas ou intelectuais para que o ser humano inicie o processo de busca de conhecimento, tais como: a necessidade de aprender a desempenhar suas funções profissionais de maneira mais eficaz, a vontade de encontrar soluções para problemas específicos do dia a dia, ou o desejo inato de conhecer e compreender um determinado fenômeno natural ou social.

A aquisição destes conhecimentos, segundo Fauze (2009, p. 53), pode ocorrer por meio de distintos caminhos:

- **Conhecimento popular:** é obtido por meio de experiências e vivências do próprio indivíduo, ou via transmissão de terceiros, com os fatos e fenômenos que ocorrem na vida pessoal e, inclusive, empresarial.
- **Conhecimento religioso:** é alcançado por meio de explicações sobre os fatos e fenômenos do mundo, em geral caracterizadas pela indiscutibilidade e dogmatismo.
- **Conhecimento filosófico:** é adquirido por meio de processos indutivos ou dedutivos que explicam de forma coerente e racional os fatos e fenômenos da vida.
- **Conhecimento científico:** é conquistado por meio de hipóteses que explicam fatos e fenômenos, as quais podem ser verificadas via experimentação e aceitas ou rejeitadas para, posteriormente, em caso de aceitação, ser teorizadas e consideradas pertencentes ao âmbito da ciência.

Neste contexto, este estudo busca adquirir o conhecimento científico por meio da realização de uma pesquisa que incorpore variáveis que influenciam firmas estrangeiras na seleção de mercados externos para direcionar seus investimentos. No caso específico desta Tese, o intuito é obter o conhecimento, via a realização da pesquisa junto a potenciais investidores estrangeiros, sobre os principais determinantes de atratividade de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira.

Para tanto, esta Tese está estruturada cinco capítulos, sendo que o Capítulo 1 – Introdução compreende a justificativa, a relevância, a originalidade, a seleção do campo de estudo e definição do problema de pesquisa.

O Capítulo 2, denominado Retrospectiva Histórica do Investimento Estrangeiro Direto no Brasil, versa sobre a evolução e a contribuição estratégica do IED na economia brasileira. No Capítulo 3, cujo título é Multipolaridade na Economia Global, são apresentados informações e dados estatísticos que ilustram a recente tendência de “multipolaridade” na economia global, a qual é devida à crescente participação pró-ativa das economias emergentes na organização da produção econômica mundial, nas transações de comércio internacional e nos ratings

soberanos no contexto de finanças internacionais e nos fluxos de operações de investimentos diretos no exterior.

O Referencial Teórico é apresentado no Capítulo 4 e será abordado em duas partes, sendo a primeira parte destinada à análise das contribuições teóricas relacionadas a explicar o fenômeno dos investimentos diretos no exterior, cuja referência central neste estudo é a Teoria Eclética ou Paradigma Eclético, formulado por John H. Dunning. A segunda seção deste capítulo versa sobre o estudo intitulado Fatores-chave utilizados pelas Empresas Multinacionais para avaliar as Potenciais Localidades para Investimentos Diretos no Exterior, que foi desenvolvido pela Agência Multilateral de Garantia de Investimentos do Grupo Banco Mundial.

Posteriormente, o Capítulo 5 é dedicado à Metodologia enquanto que o Capítulo 6 - intitulado Análise dos Resultados da Pesquisa - contém dados primários que serão submetidos à aplicação das técnicas estatísticas Distribuição de Frequência e Análise Fatorial, para permitir as análises e considerações sobre determinantes de atratividade de IED na economia brasileira de 2009-2011. Por fim, no Capítulo 7 são apresentadas as conclusões do estudo.

É importante salientar que o autor pretende propiciar, com base nas análises e conclusões desta Tese, as seguintes contribuições:

- Estimular o interesse no meio acadêmico nacional para a realização de estudos e pesquisas sobre determinantes de atratividade de IED da economia brasileira, com o propósito de ampliar e aprofundar o conhecimento sobre o fenômeno do recente incremento - e das perspectivas promissoras - de ingresso de investimentos estrangeiros diretos no país.
- Oferecer subsídios para tornar mais efetiva a apresentação das vantagens específicas de localização de IED na economia brasileira, por parte das instituições brasileiras promotoras destes investimentos, tendo em vista a diversidade de motivos que levam empresas a investir no exterior bem como a multiplicidade de variáveis que influenciam a localização destes investimentos.
- Incentivar os meios de comunicação no país a ampliar, em termos quantitativos e qualitativos, as notícias, reportagens e matérias sobre o fenômeno dos IED na

economia brasileira, em especial com vistas a disseminar tanto os atrativos e benefícios como os desafios e custos econômicos e sociais, decorrentes da crescente atratividade da economia nacional.

- Sensibilizar o setor empresarial nacional para a tendência de incremento do fluxo global de investimentos estrangeiros diretos, em particular para as economias emergentes, com o intuito de estimular uma atitude proativa na busca de parcerias e alianças com potenciais investidores estrangeiros que detém vantagens específicas de propriedade vis-à-vis as firmas estabelecidas no mercado brasileiro.
- Fornecer informações econômicas e dados estatísticos sobre IED no país, às autoridades públicas federais, estaduais e municipais brasileiras responsáveis pela formulação de políticas e alocação de recursos que, direta ou indiretamente, afetam a atratividade local para novos investimentos e alteram as vantagens competitivas de empresas já instaladas no país.

1.1 Justificativa do estudo

A importância da temática desta Tese está fundamentada em três importantes indicadores, a saber: elevação do grau de atratividade de IED das economias em desenvolvimento; melhoria das perspectivas de crescimento econômico a médio e longo prazo das economias em desenvolvimento e a previsão de que a economia brasileira será o 3º destino mais atraente para IED no período 2010-2012, sendo superado apenas pelos Estados Unidos da América (EUA) e pela República Popular da China (RPC).

1.1.1 Elevação do grau de atratividade de IED das economias em desenvolvimento

Conforme informações constantes no Relatório de Investimento Mundial 2011, elaborado pela Conferência Geral das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), as economias em desenvolvimento responderam por 28,9% do total do fluxo global de entrada de IED em 1970, enquanto que as economias desenvolvidas receberam 71,1% deste

total. Esta situação se alterou em 2010, em favor das economias em desenvolvimento, as quais juntamente com as economias em transição participaram com 51,6% do fluxo global de entrada de IED, ao passo que as economias avançadas representaram 48,4% do total, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1 – Participação no fluxo de entrada de IED das economias desenvolvidas, economias em desenvolvimento e economias em transição em 1970, 1980, 1990, 2000 e 2010 (em %)

Período	1970	1980	1990	2000	2010
Economias Desenvolvidas	71,1	86,2	83,2	81,1	48,4
Economias em Desenvolvimento	28,9	13,8	16,8	18,4	46,1
Economias em Transição	----	----	----	0,5	5,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2011, p. 3).

1.1.2 Melhoria das perspectivas de crescimento econômico a médio e longo prazo das economias em desenvolvimento

Estudos elaborados por organismos multilaterais, como o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD) e por empresas globais que atuam no campo da consultoria empresarial, como o Grupo Goldman Sachs Inc., indicam para as próximas décadas as melhores perspectivas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e, conseqüentemente, com maior influência na evolução do Produto Global para as nações em desenvolvimento.

O estudo do BIRD destacou a importância atual destas novas “locomotivas da economia global”. Segundo o relatório intitulado “Horizontes do Desenvolvimento Global 2011 - Multipolaridade: A Nova Economia Global”, e divulgado em sete de novembro de 2011, as economias do Brasil, China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Rússia serão responsáveis por mais de 50% do crescimento da economia mundial em 2025.

Ainda de acordo com o referido Relatório, estas economias emergentes poderão crescer, em média, 4,7% até 2025, diferentemente das perspectivas de crescimento do PIB das economias avançadas, cuja previsão é de crescimento de apenas 2,3%, em média, no mesmo período.

Em adição, o estudo preparado pelo Grupo Goldman Sachs, denominado “As Perspectivas de Longo Prazo para os BRICs e o N-11 no Período Pós-Crise”¹, e publicado em dezembro de 2009, revela que estes dois grupos de países em desenvolvimento tiveram uma melhor recuperação da crise do que as economias desenvolvidas da Europa Ocidental, os EUA e o Japão. Os autores deste estudo, Jim O’Neil e Anna Stupnytska, afirmam também que as projeções por eles realizadas sobre a taxa de evolução das economias dos BRICs² (Brasil, Rússia, Índia e China) indicam que o total dos PIB destas nações poderá se igualar ao somatório das economias do Grupo G7 (Alemanha, EUA, França, Itália, Japão e Reino Unido) já em 2032.

1.1.3 A previsão de que a economia brasileira será o 3º destino mais atraente para IED no período de 2010-2012

A recente enquete sobre as economias mais atraentes para IED no período de 2010 a 2012, intitulada “Perspectivas de Investimentos Mundiais 2010”, realizada pela UNCTAD (2010, p. 57), classificou a economia brasileira no 3º lugar no *ranking* das 15 principais economias, o que se configura como um fato inédito para o País, conforme evidencia a Tabela 2.

¹ N-11: grupo de países classificados como “as 11 próximas economias emergentes”, que inclui Bangladesh, Coreia do Sul, Egito, Filipinas, Indonésia, Irã, México, Nigéria, Paquistão, Turquia e Vietnã.

² Em 2009, Jim O’Neil e Anna Stupnytska elaboraram previsões sobre o crescimento dos produtos internos brutos de economias desenvolvidas e dos países BRICs, as quais foram baseadas em pontuações sobre os ambientes de crescimento econômico nestas nações.

Tabela 2 - Ranking das economias mais atraentes de IED, 2007-2012

País	2007-2009	2008-2010	2009-2011	2010-2012
China	1º	1º	1º	1º
Índia	2º	2º	3º	2º
Brasil	5º	5º	4º	3º
EUA	3º	3º	2º	4º
Rússia	4º	4º	5º	5º

Fonte: Enquetes sobre Perspectivas de Investimentos Mundiais, UNCTAD, 2007-2010. Disponível em http://www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104_en.pdf

1.2 Relevância do estudo

Tendo em vista que a economia brasileira, na primeira década do Século XXI, tornou-se mais atraente para IED e considerando que o País poderá se manter como um dos destinos preferenciais para estes investimentos no futuro próximo, torna-se útil destacar a importância dos IED na promoção do desenvolvimento econômico de uma nação.

Para tanto, seria interessante mencionar os resultados do estudo sobre o papel estratégico dos IED em países em desenvolvimento, elaborado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA):

Apesar das características que podem tornar dispendioso o investimento estrangeiro direto, assim como das mudanças importantes em sua natureza mutável, a maioria dos países em desenvolvimento o acolhe de bom grado, por acreditar que ele pode contribuir para seus objetivos de desenvolvimento. Isso se deve a que o papel potencial de certos tipos de IED no desenvolvimento é quase universalmente reconhecido. (IPEA, 2011, p. 356).

Ainda de acordo com o Instituto, vale notar a importância estratégica conferida pelos governos de nações em desenvolvimento do Sudeste Asiático, em particular da Coreia do Sul:

Os países do Sudeste Asiático também parecem indicar que o investimento estrangeiro direto tem tido o máximo de êxito quando os governos o integram aos seus planos de desenvolvimento nacional, em vez de lhe permitir acesso irrestrito ao mercado. Em muitos casos, algumas políticas e instrumentos governamentais (como as exigências de conteúdo nacional, outras exigências de desempenho e alguns controles sobre o investimento) têm feito uma diferença crucial para as perspectivas de que o IED propicie o desenvolvimento. (IPEA, 2011, p. 359).

Segundo revela recente levantamento efetuado pela Associação Mundial de Agências de Promoção de Investimentos (WAIPA, sigla em inglês), foram identificadas mais de 244 agências (distribuídas em 162 nações) com a missão de promover as oportunidades de investimentos estrangeiros diretos em suas respectivas economias. A título de ilustração, serão indicadas algumas informações constantes nos sites oficiais de três instituições encarregadas de atrair IED para seus respectivos países:

- Agência de Promoção de Investimentos da Áustria

A localização de negócios na Áustria é muito lucrativa para investidores internacionais devido ao eficiente acesso aos crescentes mercados das regiões Leste e Sudeste da Europa; ao elevado nível educacional da força de trabalho; à moderna infraestrutura e ao ambiente de alta tecnologia. Com um sistema tributário moderado, atraentes incentivos para pesquisa e serviços públicos eficientes estão lançadas as bases para empreendimentos empresariais de sucesso. Estabilidade socioeconômica combinada com elevada qualidade de vida tornam a Áustria a localização ideal para o seu investimento.³

- Agência de Promoção de Comércio e Investimentos da Coreia do Sul

A Invest Korea (IK) é a agência nacional de promoção de investimentos que foi criada no âmbito da Agência Coreana de Promoção de Comércio e de Investimentos (KOTRA), com o propósito de apoiar a entrada, e a bem-sucedida implantação de negócios estrangeiros na Coreia do Sul. A IK presta diversos serviços a potenciais investidores, incluindo apoio após o estabelecimento da empresa, com o intuito de contribuir para que as empresas estrangeiras maximizem os benefícios do ambiente coreano de negócios de forma a garantir uma rápida implantação da empresa na Coreia. A Agência assume o compromisso de atuar como uma organização do tipo *one-stop-service*, com vistas a contribuir

³ Fonte: www.aba.gt.at. Tradução livre do autor.

para que o investidor estrangeiro se una ao conjunto de diversas bem-sucedidas corporações globais que escolheram a Coreia como destino para seus investimentos diretos, e que têm sido recompensadas com elevadas taxas de retorno para seus investimentos.⁴

- Agência de Promoção de Investimento no Chile

Em 2000, a Corporação de Fomento à Produção (CORFO) criou o programa InvestChile com o objetivo de atrair investimentos estrangeiros diretos para a economia chilena. O foco principal do programa é promover a entrada de investimentos estrangeiros do setor de tecnologia intensiva por meio do apoio e assistência a empresas estrangeiras interessadas em se estabelecer no Chile. O InvestChile possui escritórios nos Estados Unidos, Espanha, Itália, Dinamarca, Finlândia, Noruega, Suécia, Índia e China.⁵

Neste sentido, a relevância deste estudo consiste em contribuir para elevar o nível de conscientização de lideranças políticas nacionais sobre a importância de indicar o papel dos IED em programas e projetos econômicos no país bem como de formular medidas de política econômica, que sejam favoráveis à elevação da atratividade do País no curto, médio e longo prazo.

Em adição, os resultados deste estudo poderão ser de utilidade para incentivar autoridades públicas estaduais e municipais a criar instituições locais direcionadas à atração de IED, similares à Agência Brasileira de Promoção de Exportações e de Investimentos (ApexBrasil) e à Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (Investe São Paulo), em conformidade com a tendência internacional acima mencionada

⁴ Fonte: www.investinkorea.org. Tradução livre do autor.

⁵ Fonte: www.investchile.com. Tradução livre do autor.

1.3 Originalidade do estudo

Segundo Martins e Theóphilo (2009, p. 32), a característica de originalidade de um tema está relacionada ao fato de que “o estudioso deve produzir um trabalho que, teoricamente, os outros estudiosos do ramo não deveriam ignorar, porquanto diz algo de novo sobre o assunto.” Já Eco (1999, p. 2) afirma que originalidade de um assunto implica que o mesmo “pode representar interesse para os outros estudiosos da área.”

No que diz respeito à originalidade desta tese, caberia ressaltar que não foram identificados estudos ou pesquisas acadêmicos a respeito dos determinantes de atratividade de IED na economia brasileira para o período de 2009 a 2011. A carência de trabalhos acadêmicos talvez esteja relacionada ao fato de que é recente a melhoria relativa do nível de atratividade da economia brasileira para estes investimentos, *vis-à-vis* às economias desenvolvidas e outras nações emergentes. Os apropriados fundamentos macroeconômicos e a pujança da demanda doméstica na economia brasileira tornaram-se mais evidentes, após a crise econômica e financeira internacional de 2008, tendo em vista a surpreendente recuperação da economia nacional.

1.4 Seleção do campo do estudo

A escolha do campo de ação deste estudo ocorreu em um contexto histórico específico - junho de 2009 a dezembro de 2011 - durante o qual foram realizadas diversas reuniões, encontros e seminários entre a equipe da INVESTE São Paulo e um significativo contingente de empresários, autoridades públicas estrangeiras, interessadas em conhecer *in loco* a economia brasileira, com o intuito de identificar oportunidades de IED no País.

Procedentes de diversas nações e atuantes em distintos setores econômicos, a elevada frequência de visitantes despertou o interesse em identificar quais teriam sido os determinantes que os atraíram para visitar o Brasil, em um momento no qual a economia mundial ainda se encontrava em situação desfavorável em decorrência da forte crise econômica e financeira iniciada no último trimestre de 2008.

Nas reuniões com os potenciais investidores estrangeiros foram identificadas diversas variáveis de ordem econômica, mercadológica, política, geográfica, social e cultural que segundo os visitantes, torna o Brasil atraente como destino para investimentos estrangeiros diretos. No entanto, esta diversidade de informações não permitia avaliar nem obter “conhecimento científico” sobre quais são os principais determinantes de atratividade de IED da economia brasileira.

Com o propósito de melhor compreender este fenômeno, o autor dedicou-se a identificar estudos e pesquisas acadêmicas sobre o tema no país. Porém, conforme mencionado anteriormente, não foi possível localizar publicações científicas sobre determinantes de atratividade de IED na economia brasileira no período 2009 a 2011. Vale observar que ao longo da pesquisa bibliográfica foram encontrados alguns *papers* e artigos sobre IED no País, porém com finalidades distintas daquela que se pretende atingir nesta Tese.

1.5 Definição do problema de pesquisa

Com base no acima exposto, este estudo tem como problema de pesquisa identificar os principais determinantes de atratividade da economia brasileira no período 2009 a 2011, segundo a percepção de potenciais investidores estrangeiros.

Convém esclarecer que a presente pesquisa não tem a intenção de avaliar os benefícios e os desafios para uma economia, em decorrência da entrada de investimentos diretos estrangeiros, nem analisar quais seriam os incentivos e estímulos fiscais, creditícios e de ordem legal, administrativa e ambiental ou até mesmo as obras de infraestrutura que o Brasil deveria promover para incrementar sua participação no total global dos investimentos diretos. Da mesma forma, este estudo também não pretende identificar quais seriam os setores e regiões prioritários no País que deveriam ser objeto de uma maior e melhor promoção junto a potenciais investidores estrangeiros.

Finalmente, é importante notar que este estudo também não procura avaliar quais seriam os principais mercados-alvo para a realização de iniciativas visando à atração de investimentos diretos estrangeiros por parte de organismos públicos e privados brasileiros responsáveis por esta missão.

Certamente, os temas anteriormente mencionados são importantes para o desenvolvimento econômico e social do País e, portanto, merecem ser objeto de futuros estudos e pesquisas.

CAPÍTULO 2 - RETROSPECTIVA HISTÓRICA DOS IED NO BRASIL

Neste capítulo é apresentada a evolução do fluxo de entrada de IED Na economia brasileira, cujo início remonta ao período da exploração econômica pelos portugueses no Século XVI quando foram realizados os primeiros investimentos diretos tanto na extração do pau-brasil como no cultivo da cana-de-açúcar e na produção de açúcar nos engenhos.

Um dos primeiros investimentos realizados consistiu na construção das instalações e a aquisição de equipamentos do Engenho São Jorge dos Erasmos, localizado na antiga Capitania de São Vicente, cujo empreendimento resultou de uma sociedade envolvendo o holandês Erasmos Schetz e os portugueses Martim Afonso de Souza, Pero Lopes de Souza, Francisco Lobo e Vicente Gonçalves em 1534, conforme consta de documento da Universidade de São Paulo (USP, 2011).

Posteriormente, no Século XVII, ocorreram no Brasil os primeiros investimentos diretos oriundos das chamadas “Companhias das Índias”, que poderiam ser consideradas os protótipos das empresas transnacionais atuais, tendo como exemplo a Companhia Holandesa das Índias Ocidentais (CHIO), que conquistou Pernambuco com o propósito de adquirir o controle e a gestão de atividades produtivas locais. Mesmo antes do período de ocupação do território pela CHIO, os holandeses, segundo Gabriel Passeti (2000), já mantinham relações econômicas com os senhores de engenho no Brasil:

A Holanda tinha diversos investimentos no Brasil com empréstimos a senhores de engenho e intensas ligações comerciais com a venda de açúcar e de pau-brasil. Em 1621 foi criada a Companhia Holandesa das Índias Ocidentais, de capital aberto na Bolsa de Valores de Amsterdã, e nos mesmos moldes da já importante Companhia Holandesa das Índias Orientais. Quem presidia a WIC (sigla em flamengo) era o Conselho dos XIX.

Ao longo do Século XVIII, ainda vigorava o “Pacto Colonial” entre Portugal e o Brasil Colônia, por meio do qual a Metrópole europeia tinha no Brasil um mercado cativo para absorver a produção de mercadorias manufaturadas, conforme atesta Almeida (2001, p. 35-57): “As medidas restritivas à fabricação local, existentes de um modo geral desde o início do regime colonial, tinham sido intensificadas no decurso do Século XVIII [...]”.

Neste contexto, as relações econômicas externas do Brasil estavam confinadas ao comércio bilateral com Portugal, por meio do qual o papel do Brasil residia, por um lado, em fornecer ouro, açúcar, algodão e tabaco, e por outro, em importar escravos e produtos industrializados. Pode-se inferir, portanto, que devido à exclusividade do comércio com Portugal e, em decorrência das tarifas preferenciais de importação incidentes sobre os produtos portugueses, não havia incentivos para a vinda de investimentos portugueses diretos para a “colônia”.

A partir do Século XIX, mais especificamente desde 1808 quando ocorreu a abertura dos portos no País, os comerciantes e investidores ingleses passaram a ter mais influência na economia brasileira do que Portugal, conforme afirma Almeida (2001, p. 270 e p. 287):

Em trabalho intitulado apropriadamente *A Merchant Adventure in Brazil*, Heaton calcula em 100 o número de firmas inglesas existentes no Rio de Janeiro em setembro de 1808 [...] Os investimentos britânicos eram realizados, sobretudo nas atividades de intermediação comercial e bancária, mas eles foram progressivamente atraídos para transportes e infraestrutura em geral, setores nos quais eles tinham aliás pouca concorrência [...] e de mais forte perspectiva de retorno e de altos ganhos. (ALMEIDA, 2011, p. 270/287)

Ainda no Século XIX, por iniciativa do Rei Leopoldo II da Bélgica, empresas privadas belgas compraram terras em Mato Grosso, durante o período de 1880 a 1900. Segundo o Consulado da Bélgica em São Paulo, “uma área de não menos 80.000 km² estava sob controle belga” e as instalações das fazendas serviam para o plantio de vários cultivos lucrativos como também para a pecuária, com abatedouro e instalações para produzir extratos de carne sobre o modelo “Liebig”, como, por exemplo (CONSULADO DA BÉLGICA, 2011):

* Compagnie des Produits Cíbils: atividades de produção de carne.

* Compagnie des Produits Caoutchoucs: atividades de produção de artefatos de borracha.

* Compagnie de l'Urucum: atividades de exploração de Urucum.

Em adição aos investimentos estrangeiros de origem europeia, realizados principalmente nos setores primário (extração de matérias-primas e produtos agrícolas) e secundário (usinas e engenhos), também empresas oriundas da América do Norte passaram a realizar investimentos diretos no Brasil. A partir de então, os investimentos foram direcionados para o setor terciário, em especial infraestrutura, a saber:

- * Companhia de Carris de Ferro (1859): empresa de propriedade do inglês Thomas Cochrane atuava na operação de transporte ferroviário no Rio de Janeiro (TRANS, 2011).
- * San Paulo Railway (ex-Santos-Jundiaí - 1867): firma de capital inglês que deteve o monopólio de transporte do café paulista, entre São Paulo e o porto de Santos (CASA RUI BARBOSA, 2011, p. 20).
- * Western Telegraph Co. Ltda. (1874): empresa de capital norte-americano começou a operar uma linha telegráfica por cabo submarino entre o Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco (FGV, 2011).
- * Societé Anonyme Du Gas (1886): empresa de capital belga que atuou na área de gás no Rio de Janeiro (CASA RUI BARBOSA, op.cit., p. 25).
- * The São Paulo Tramway, Light and Power Company (Light - 1899) alterada para The Brazilian Traction, Light and Power Company (1912): firma de capital canadense que operou por 80 anos parte significativa da infraestrutura (bondes, luz, telefones e gás) do eixo Rio de Janeiro - São Paulo (Ibid, p. 17/48).

Na primeira metade do Século XX, em virtude da ocorrência de conflitos bélicos (I Guerra Mundial, 1914-1918 e II Guerra Mundial, 1939-1945) e da Grande Depressão econômica (1929 a 1933), as exportações de café e algodão do Brasil tiveram grande retração e, como consequência, registrou-se uma redução de divisas estrangeiras e foram estabelecidas restrições às compras externas de bens manufaturados e de capital. Neste contexto, o governo adotou medidas em prol da industrialização doméstica, especialmente em setores e segmentos que substituiriam as mercadorias importadas, inclusive apoiando com incentivos a entrada de investimentos estrangeiros diretos.

Segundo Reinaldo Gonçalves (1996, p. 3-4), “A partir da década de 1920 as empresas internacionais e o investimento externo direto desempenharam um papel importante tanto na expansão da produção industrial quanto na diversificação da estrutura industrial do país.”

Vale observar que até a II Guerra Mundial as relações econômicas internacionais, em geral, eram regidas pelo “Sistema Colonial”, no qual as transações comerciais, as operações financeiras e as de investimentos diretos ocorriam, exclusivamente, entre as metrópoles (nações da Europa Ocidental) e os seus respectivos territórios coloniais situados na África, Ásia e Oriente Médio e em parte do território da América Latina, visto que a maioria das nações da região alcançou a independência na primeira metade do Século XIX.

Posteriormente ao conflito bélico, consolidou-se a preponderância no fluxo de entrada de capitais norte-americanos na América Latina. Porém, em virtude do longo relacionamento econômico com as potências europeias foi possível manter uma razoável diversificação das fontes emissoras de investimentos diretos para a região, em especial para o Brasil, conforme demonstra a relação de investimentos indicada no quadro abaixo:

- * Bunge & Co. (1905): firma de capital holandês comprou participação na firma brasileira S. A. Moinho Santista Indústrias Gerais que atuava na compra e moagem de trigo (São Paulo) (BUNGE, 2011).
- * Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft (autorização em 1899 e início das operações em 1907): firma de capital alemão que atuou na área de telefonia (Rio de Janeiro) (SENADO, 2011; CASA RUI BARBOSA, 2011, p. 2).
- * Interurban Telephone Company (1911): empresa de capital norte-americano que prestou serviços na área de telefonia (CASA RUI BARBOSA, op. cit., p. 33).
- * Anglo-Mexican Petroleum Products Company (Shell - 1914): firma de capitais anglo-holandeses que iniciou sua atuação no ramo de distribuição de óleo combustível (Rio de Janeiro) (SHELL, 2011).
- * Companhia Nestlé Brasil (1921): firma de capital suíço que atua no ramo de alimentos (São Paulo) (NESTLÉ, 2011).

No período imediatamente posterior ao término do conflito bélico, merece destaque a participação de investimentos provenientes do Canadá na economia brasileira, em especial, decorrentes da diversificada atuação em infraestrutura da firma canadense The São Paulo Tramway, Light and Power Company (Light) em 1950, conforme demonstra o Gráfico 01.

Vale notar, também, que a maior participação dos EUA em relação aos países europeus já se verificava mesmo antes da II Guerra Mundial.

Gráfico 1 – Estoque de investimentos estrangeiros diretos no Brasil em 1950 (em %)

FONTE: Adaptado de Banco Central do Brasil.

Nesta etapa da evolução econômica do Brasil, a participação do capital estrangeiro na economia brasileira se concentrava no setor de infraestrutura, enquanto que o incipiente e disperso processo de industrialização - basicamente voltado à produção de bens de consumo imediato - encontrava-se sob o controle do empresariado nacional, conforme atestam Caputo e Melo (2009, p. 2):

A industrialização seguia firme, fortemente apoiada na aliança entre o Estado e capital privado interno, mas era preciso atrair o capital estrangeiro, que tinha, até então, uma presença tímida no arranjo industrial brasileiro. A grande maioria das firmas nos setores de tecidos, alimentos e bebidas, que formaram o núcleo inicial do setor industrial brasileiro, era de propriedade nacional, sobretudo a indústria têxtil [...] urgia atrair firmas estrangeiras para acelerar o processo.

Neste sentido, já nos anos de 1950, teve início, no Brasil, um processo de industrialização induzido pelo Estado brasileiro, denominado “Industrialização via Substituição de Importações”.⁶ Por meio de diversos tipos de planejamento governamental de tipo indicativo, estas ações possibilitaram ao País atingir significativas taxas de crescimento econômico,

⁶ A adoção do termo “Industrialização via Substituição de Importações” deve-se ser entendido como um processo de desenvolvimento interno que tem lugar e se orienta sob o impulso de restrições externas e se manifesta, primordialmente, por meio de uma ampliação e diversificação da capacidade produtiva industrial. (TAVARES, 1977, p. 41).

evidenciadas na Tabela 66, as quais, em conjunto com os incentivos à industrialização, contribuíram para a entrada de investimentos estrangeiros diretos no País, conforme atesta Tavares (1977, p. 51): “[...] grande parte das atividades substituidoras de importações era realizada por investimentos estrangeiros diretos, associados ou não aos empresários nacionais, que traziam consigo além do capital, a técnica adotada em seus países de origem.”

A título de ilustração, relacionam-se, abaixo, alguns dos principais fatores endógenos da economia brasileira bem como alguns dos principais fatores exógenos que contribuíram para promover o crescimento do PIB e, conseqüentemente, atrair IED para o Brasil, no período de 1950 a 1961:

a) Fatores endógenos

* Adoção de iniciativas institucionais e realização de investimentos governamentais em setores estratégicos durante os dois períodos de Governo de Getúlio Vargas (1930-1945 e 1951-1954), tais como: Companhia Siderúrgica Nacional (CSN - 1941/6); Companhia Vale do Rio Doce (CVRD - 1942); Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE - 1952) e Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobrás – 1953).

* Promulgação da Instrução Normativa 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), que permitiu a importação de máquinas e equipamentos sem cobertura cambial por empresas multinacionais/transnacionais⁷ instaladas no Brasil sob a forma de investimento direto, a partir de 1955.

* Elaboração do Plano de Metas (1956-1961): o Plano de Governo do Presidente Juscelino Kubitschek, priorizou investimentos em cinco áreas, a saber: energia (hidrelétrica, carvão mineral e petróleo); transportes (rodovias, serviços portuários e aviários); indústrias de base (siderurgia, alumínio, metais não-ferrosos e cimento); educação e alimentação (FGV, 2011⁸).

⁷ Na literatura sobre internacionalização de empresas, alguns estudiosos utilizam os termos “empresa transnacional” e “empresa multinacional” para se referir a distintas situações e características de empresas, cuja atuação no exterior ocorre por meio de investimentos diretos no exterior. Neste estudo ambos os termos serão empregados, de maneira indistinta, para se referir às firmas que realizam investimentos diretos no exterior com a finalidade de desenvolver atividades produtivas a longo prazo.

* Ocorrência de significativas taxas de crescimento do produto interno bruto no País, em particular no setor industrial, o qual, aliás, foi contemplado com a maior parcela de investimentos no Plano de Metas (vide Tabela 3).

Tabela 3: Brasil: Taxas de Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e Setores, 1956-1961, em %

Ano	PIB	Agropecuária	Indústria	Serviços
1956	2,9	-2,4	5,5	0,0
1957	7,7	9,3	5,4	10,5
1958	10,8	2,0	16,8	10,6
1959	9,8	5,3	12,9	10,7
1960	9,4	4,9	10,6	9,1
1961	8,6	7,6	11,1	8,1

FONTE: Adaptado de IBGE (in ALMEIDA - 2004, p. 10).

* Adoção da Lei do Similar Nacional cuja diretriz principal residia na concessão de isenção do imposto de importação somente quando o produto a ser importado não tivesse similar nacional em condições de substituí-lo. (Decreto-Lei nº 37, de 18/11/1966, Seção V Similaridade, Art. 17) (RECEITA FEDERAL, 2011).

b) Fatores exógenos

* O crescente processo de competição entre grandes grupos empresariais nacionais, que ocorria nas economias industrializadas no contexto de um processo evolutivo do capitalismo, induzia a uma expansão da internacionalização da produção, das finanças e do comércio, contribuindo para o direcionamento de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira, no período supramencionado.⁸

* A proliferação de acordos multilaterais, em substituição ao rígido sistema “colonial” vigente nas relações econômicas internacionais, resultou na criação de organismos internacionais nas áreas de finanças (FMI - 1944), de investimentos (BIRD - 1944) e de comércio (GATT - 1947).

⁸ “O papel da competição entre empresas européias e norte-americanas por posições no mercado mundial foi importante para a expansão do investimento direto e financiamento no Brasil nesses anos.” (MALAN, 1984, P. 83).

- * A realização de estudos incentivando os governantes latino-americanos a adotar medidas de política econômica em prol da industrialização, via substituição de importações, oriundos da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL – 1948).

Cabe notar que os fatores endógenos e exógenos acima mencionados em muito contribuíram para incrementar o fluxo de capital estrangeiro, por meio de investimentos diretos, na economia brasileira, em particular no setor industrial.⁹

Alguns dos principais investimentos realizados incluem a implantação das seguintes unidades fabris:

- * Fábrica Nacional de Motores (1942/9): companhia estabelecida com financiamento norte-americano destinada à produção de motores para aviação. A partir de 1949, em parceria com a firma italiana Isotta Fraschini Spa, passou a produzir caminhões (MUSEUTEC, 2011).
- * Ford Motor Company do Brasil Ltda. (1957): companhia de capital norte-americano que atua no setor automobilístico (São Paulo) (FORD, 2011).
- * General Motors do Brasil Ltda. (1957): firma de capital norte-americano que atua no setor automobilístico (São Paulo) (Gm, 2011).
- * Volkswagen do Brasil AS (1959): companhia de capital alemão que atua no setor automobilístico (São Paulo) (VW, 2011).
- * Electrolux do Brasil Ltda (Refrigar – 1961): empresa de capital sueco que atua no segmento de eletrodomésticos em geral (Paraná) (ELECTROLUX, 2011).

Vale mencionar, o considerável crescimento de IED no Brasil no período de 1951 a 1960, o qual pode ser demonstrado por meio de consulta às estatísticas do Banco Central do Brasil (BACEN, 2011), segundo o qual, o montante de investimentos estrangeiros diretos no país atingiu a cifra de US\$ 599,8 milhões no período mencionado, representando 326 % a mais em

⁹ “[...] de 1956 a 1961 a economia brasileira entra na terceira fase de desenvolvimento do pós-guerra, a qual se caracterizou por dois importantes fatores: o aumento da participação direta e indireta do Governo nos investimentos e a entrada de capital estrangeiro privado e oficial para financiar parcela significativa do investimento em certos setores.” (TAVARES, 1977, p. 72).

relação ao estoque total de investimentos realizados no país até 1950, cujo volume alcançou US\$ 183,8 milhões.

Além disso, o montante de re-investimentos estrangeiros no País, no mesmo período, foi superior ao total dos re-investimentos ocorridos na economia brasileira até 1950, respectivamente, US\$ 356,5 milhões e US\$ 123,3 milhões. No período em análise, os principais países de origem desses investimentos e re-investimentos foram os seguintes: EUA (34,7%); Suíça (17,2%); Alemanha (16,9%); Canadá (7,3%); Japão (4,8%); Bélgica (3,5%); Panamá (3,4%); Reino Unido (3,2%) e França (2,4%) (*Ibid.*).

Posteriormente, após passar por um breve período de instabilidade política (1961-1964), o Brasil registrou elevadas taxas de crescimento econômico entre 1964 a 1982 - com destaque para o período denominado “Milagre Econômico, 1968-1973” -, durante o qual a entrada de investimentos estrangeiros diretos continuou a ser favorecida, com exceção de setores considerados estratégicos para o desenvolvimento econômico do País.¹⁰

Estes setores foram reservados, no âmbito dos planos econômicos formulados pelos governos militares, para empreendimentos estatais, como, por exemplo, o setor de telecomunicações (Empresa Brasileira de Telecomunicações – Embratel, 1965) ou para investimentos do tipo “tripartite”, compreendendo a participação conjunta de capitais do Estado brasileiro, do setor privado nacional e do setor privado estrangeiro. A título de ilustração, cabe mencionar a composição acionária da Companhia Petroquímica do Nordeste (atual Braskem), estabelecida em 1972 e localizada no Polo Petroquímico de Camaçari na Bahia: 1/3 Petrobrás Química S.A.(capital estatal nacional), 1/3 Organizações Odebrecht (capital privado nacional) e 1/3 Mitsubishi Chemical do Japão (capital privado estrangeiro) (BRASKEN, 2011).

Esta estratégia também foi aplicada no contexto da organização destes setores estratégicos, tal como o siderúrgico, no qual a *holding* Siderbrás, criada em 1973, coordenou as seguintes empresas: CVRD, CSN e Usiminas (capital estatal nacional); Barra Mansa, Villares e Riograndense (capital privado nacional) e Kawasaki Steel e Nippon Steel (capital privado estrangeiro) (BNDES, 2011).

¹⁰ Ao comentar sobre IED no Brasil durante este período, Tavares afirmou que: “[...] a associação de capitais nacionais e estrangeiros, com marcado predomínio destes últimos, sobretudo para explorar a fronteira de recursos naturais ao abrigo das vantagens concedidas pelas leis de incentivo fiscais, basicamente para fins de exportação”. (TAVARES, 1977, p. 253).

Ao longo dos anos 1970, os investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira cresceram significativamente, passando de US\$ 460 milhões em 1972 para quase US\$ 2,5 em 1979, conforme evidencia o Gráfico 2.

Gráfico 2 - Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros - 1970/1981 (em milhões US\$)

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics.

Dentre os novos investimentos estrangeiros que ingressaram no País, no período, destacam-se os seguintes:

- * Grupo Carrefour (1975): firma de comércio varejista de capital francês inaugura sua primeira loja (São Paulo) (CARREFOUR, 2011).
- * Fiat Automóveis (1976): companhia de capital italiano que atua no setor automobilístico (Minas Gerais) (FIAT, 2011).
- * Moto Honda da Amazônia (1976): empresa de capital japonês que atua nos segmentos de motocicletas e motores estacionários (HONDA, 2011).
- * Samarco Mineração (1977): firma de capital brasileiro-australiano que atua no ramo de mineração (Paraná) (SAMARCO, 2011).

Deve-se notar que a atuação governamental em prol da industrialização do Brasil, desde o pós-guerra até o início dos anos 1980, sem dúvida contribuiu para propiciar um ambiente atraente para investimentos estrangeiros internacionais, inclusive para orientar o papel do capital estrangeiro na economia brasileira, conforme mencionado por Suzigan (1988, p. 15):

Nos anos 50, a partir da definição de uma estratégia de desenvolvimento econômico (Plano de Metas) e do estabelecimento de metas industriais, o Estado articulou o papel do capital nacional, do capital estrangeiro e do próprio Estado, criou um sistema de proteção ao mercado interno, fomentou o desenvolvimento industrial e investiu pesadamente em infra-estrutura (sic) e indústrias de base.

Na década de 1980, no entanto, a economia brasileira enfrentou um período de redução da atratividade de IED, de forma distinta das economias avançadas em virtude da crise da dívida externa brasileira iniciada em 1982, a qual foi, em grande parte, decorrente dos “choques” do petróleo de 1973 e 1979, bem como do elevado endividamento externo contraído no mercado privado internacional para financiar o desenvolvimento industrial brasileiro. Segundo Reinaldo Gonçalves, durante a “década perdida”:

O fluxo médio de IED nesta década representou 1/6 do fluxo médio na década anterior – caiu de US\$ 2,3 bilhões para cerca de US\$ 350 milhões. Os dados indicam tendência de recuo das empresas transnacionais, principalmente, via redução dos fluxos de entrada e aumento da repatriação de capital e das remessas de lucros... (inclusive) houve uma desaceleração do estoque de capital estrangeiro. (GONÇALVES, 1996, p. 15-16).

Em adição aos fatores acima mencionados, deve-se mencionar que as elevadas taxas de inflação¹¹ e os malsucedidos planos de estabilização econômica, direcionados para conter o surto inflacionário,¹² também contribuíram para a redução da atratividade do fluxo de IED ao Brasil.

Ao longo da década de 1980, o capital estrangeiro continuou a fluir para o Brasil sob a forma de investimentos diretos, com ênfase no setor industrial, conforme atestam Caputo e Melo (2009, p. 2):

Por fim, o período da “Industrialização Pesada” (1955-1980), no qual o IDE passou a ter papel fundamental, com um volume de recursos bastante expressivo que resultou no primeiro *boom* do capital estrangeiro em sua forma produtiva na economia brasileira. Além de maior expressão quanto ao volume, houve uma concentração desses recursos na indústria de transformação, em setores dinâmicos do paradigma tecnológico metal-mecânico-químico.

¹¹ Segundo ALMEIDA, P. R. (p. 25), a taxa média de inflação no período de 1981 a 1990 foi de 562,9% ao ano.

¹² Planos de Estabilização no período de 1981 a 1990: Plano Cruzado (1986); Plano Bresser (1987); Plano Verão (1989) e Plano Collor (1990).

Finalmente, com o intuito de demonstrar que ao longo da década de 1980 a economia brasileira perdeu parte de sua atratividade entre os investidores estrangeiros relativamente às economias das nações desenvolvidas, apresenta-se o Gráfico 03. No início da década, a participação do Brasil no fluxo global de entrada de IED foi de 5,4%, enquanto que ao final do período, mais especificamente em 1990, tal participação reduziu-se para apenas 0,5%. Por outro lado, a quase totalidade das nações desenvolvidas aumentou sua participação no fluxo total de IED, em especial as economias de Espanha e Portugal, Canadá, França, Reino Unido e Holanda.

Gráfico 3: Brasil e países selecionados: participação no total mundial do fluxo de entrada de investimentos estrangeiros - 1982 e 1990 (em %)

FONTES: Adaptado de www.unctad.org e www.bacen.gov.br.

Posteriormente, no início da década de 1990, durante o mandato do Presidente Fernando Collor de Mello (1990-1992), dois fatos importantes marcaram a economia brasileira, a saber: a abertura às importações e o início do processo de desestatização da economia. Nesses três anos, o fluxo de ingresso anual de IED se manteve em patamar semelhante àquele registrado na década de 1980, ou seja, respectivamente US\$ 989 milhões, US\$ 1.102 milhões e US\$ 2.061 milhões.

Mais recentemente, em especial após 1994, quando foi adotado o bem-sucedido plano de estabilização econômica, denominado Plano Real¹³, houve uma nova etapa de expansão de investimentos estrangeiros diretos no Brasil. Vale observar que uma das medidas

¹³ O Plano Real foi adotado em 1993, durante a presidência de Itamar Franco e sob a coordenação do então Ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso. Medidas de política econômica foram adotadas ao longo de 1994, sob a presidência de Fernando Henrique Cardoso.

complementares ao Plano Real foi o programa de privatizações, que incluiu diversas empresas estatais que atuavam nos setores de serviços e de infraestrutura. Neste sentido, esses setores, além da indústria, também passaram a atrair investimentos estrangeiros diretos.

É interessante registrar que a partir da segunda metade da década de 1990 tem início outros dois fenômenos no campo dos investimentos estrangeiros diretos no Brasil, que diferenciou os anos 1990 de períodos anteriores: a diversificação da origem externa desses investimentos, inclusive passando a incluir os de procedência japonesa¹⁴ e sul-coreana¹⁵, e a dispersão regional destes investimentos, por meio da implantação de empreendimentos de capital externo em estados fora da região Sudeste, dentre os quais destacam-se:

- * Samsung do Brasil Ltda. (1995): empresa de capital sul-coreano que atua no ramo de produtos eletro-eletrônicos (Amazonas) (SAMSUNG, 2011).
- * LG Eletrônicos (1997): empresa de capital sul-coreano que atua no ramo de produtos eletro-eletrônicos (Amazonas) (LG, 2011).
- * Grupo HLC – Engenharia e Gestão de Projetos S.A. (1998): empresa de capital português que atua no setor de construção e administração de centrais hidroelétricas (Ceará) (HLC, 2011).
- * Toyota do Brasil Indústria e Comércio Ltda. (1998): empresa de capital japonês que atua no setor automobilístico (São Paulo) (TOYOTA, 2011).
- * Telefónica de Espanha S.A. (1998); firma de capital espanhol que atua no campo das telecomunicações ingressou no País adquirindo a Companhia Riograndense de Telecomunicações – CRT (Rio Grande do Sul).

Conforme demonstra o Gráfico 4, na década de 1990 o Brasil registrou crescente evolução do fluxo de entrada de investimentos estrangeiros diretos, passando de um volume inferior a US\$ 5 bilhões em 1990 para um patamar superior a US\$ 25 bilhões no final da década. Neste

¹⁴ Segundo Alexandre Ratsuo Uehara, os investimentos japoneses no Brasil passaram de USD 40,9 milhões em 1995 para USD 192,2 milhões e USD 342,1 milhões, respectivamente em 1996 e 1997.

¹⁵ Segundo o Professor de Relações Internacionais da Universidade Hankuk, de Seul, Hee Moon Jo, “a estabilidade política e o desempenho econômico crescente do Brasil, além de seu grande mercado interno tem atraído empresas da Coreia a instalarem bases de produção para abastecer também a América do Sul.” (www.assomit.com.br, consulta em 15/12/2011).

sentido, o País reverteu a situação de estagnação dos investimentos na década de 1980.

Gráfico 4: Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros - 1990/1999 (em US\$ milhões).

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics.

Finalmente, vale ressaltar que nesta primeira década do Século XXI os países emergentes, dentre os quais o grupo BRICs, se destacam pela crescente atratividade de IED, em especial após a crise econômico-financeira dos EUA em 2008 e a crise fiscal-financeira na Europa Ocidental em 2011. No Gráfico 05 estão os dados referentes à significativa evolução do fluxo de entrada de investimentos estrangeiros diretos no País, no período de 2000 a 2010. Neste gráfico, pode-se verificar que a cifra de IED no País em 2000 foi de aproximadamente US\$ 32 bilhões enquanto que em 2010 o volume de IED no Brasil atingiu quase US\$ 50 bilhões.

Gráfico 5: Brasil: Fluxo de entrada de investimentos estrangeiros - 2000/2010 (em US\$ milhões)

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics.

Cabe notar, ainda, o surgimento de um novo fenômeno no campo dos IED ao longo da década: o significativo processo de internacionalização de empresas transnacionais oriundas de Economias Emergentes, as quais têm direcionado seus investimentos diretos, em parcela significativa, para outras economias em desenvolvimento, dentre as quais se inclui a

economia brasileira. A título de exemplo, são apresentados alguns destes investimentos nesta década bem como de algumas intenções anunciadas pelas próprias firmas:¹⁶

- * Telmex (Embratel-2004): firma de capital mexicano que atua na área de telecomunicações (diversos estados) (TELMEX, 2011).
- * Arcelor-Mittal do Brasil S.A. (2006): empresa de capital anglo-indiano que atua no campo da siderurgia (Espírito Santo, Minas Gerais, Santa Catarina e São Paulo, dentre outros) (ARCELOR, 2011).
- * Sinopec International Petroleum Service do Brasil Ltda. (2006): companhia de capital chinês que atua no setor petrolífero (Espírito Santo) (SINOPEC, 2011).
- * Grupo Arcor (2007): firma de capital argentino que atua no ramo de alimentos (Recife) (ARCOR, 2011).
- * Empresa CMPC S.A. (2009): empresa de capital chileno adquiriu a firma brasileira Celulose Riograndense, que atua no setor de papel e celulose (Rio Grande do Sul).
- * Grupo Keppel Singmarine (2010): empresa de capital cingapuriano que atua no setor de estaleiros com a construção de navios e plataformas de petróleo (Santa Catarina) (KEPPEL, 2011).
- * Chery Brasil Ltda (2011 - anunciado): firma de capital chinês que atua no ramo automobilístico (São Paulo) (CHERY, 2011).
- * ZTE do Brasil Ltda. (2011 - anunciado): firma de capital chinês que atua no setor de telecomunicações (São Paulo) (ZTE, 2011).
- * Hyundai do Brasil Ltda. (2011 - anunciado): firma de capital sul-coreano que atua no setor automobilístico (São Paulo) (HYUNDAI, 2011).

¹⁶ Segundo estudo recente da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Brasil recebia apenas 3,5% dos investimentos chineses no período de 1990 a 2009. A CEPAL salienta, no entanto, que esta situação se alterou significativamente em 2010, quando o Brasil passou a participar com 62,7% dos investimentos diretos chineses. (CEPAL, 2010, p. 2).

- * Hyundai do Brasil Ltda. (2011 - anunciado): firma de capital sul-coreano que atua no setor de equipamentos de construção civil (Rio de Janeiro) (Ibid.).
- * Huawei do Brasil Telecomunicações Ltda. (2011 - anunciado) empresa de capital chinês que atua no setor de telecomunicações (São Paulo) (HUAWEI, 2011).
- * Huawei do Brasil Telecomunicações Ltda. (2011 - anunciado) empresa de capital chinês que atua no segmento de transmissores e componentes eletrônicos (Espírito Santo) (Ibid.).
- * JAC Motors Brasil Ltda. (2014 – previsto o início da produção): firma de capital chinês que atua no setor automobilístico (Bahia) (JAC MOTORS, 2011).

Neste capítulo a intenção foi demonstrar com brevidade, em primeiro lugar, a longa e significativa participação dos investimentos estrangeiros diretos na evolução da economia brasileira, a qual pode ser corroborada pela análise de Gonçalves (1996, p. 1):

A inserção internacional do Brasil tem sido, historicamente, ampla e profunda. O padrão de inserção internacional da economia brasileira tem mudado ao longo do tempo em função do quadro político-econômico interno e da evolução do sistema mundial. Não obstante essas mudanças, o capital internacional tem tido sempre um papel de destaque na história econômica do país desde o período colonial. Esse capital tem sido determinante na evolução econômica do país, na forma seja de empréstimos ou financiamentos, seja de investimento de portfólio ou investimentos direto (IED). As relações do Brasil com o capital internacional foram intensas, tanto no ciclo de expansão holandês (final do século XVI até o século XVIII) como no ciclo britânico (século XIX até o início do século XX), e continuaram se ampliando e aprofundado no período de hegemonia norte-americana.

Procurou-se também, descrever a trajetória cíclica destes investimentos no País, em decorrência de fatores endógenos, como as medidas de política econômica favoráveis ao capital estrangeiro adotadas em determinados períodos nas décadas de 1950, 1970 e 1990, bem como de fatores exógenos, como a competição entre empresas transnacionais que ocorrem ao longo das décadas de expansão internacional do capitalismo, conforme atesta Gonçalves (1996, p. 20):

Outrossim, o luxo de investimento externo direto tem se caracterizado principalmente na América Latina nos últimos anos, por movimentos “espasmódicos”. A volatilidade dos fluxos de IED ocorrem como decorrência da participação de investidores estrangeiros em projetos com elevada exigência de capital (por exemplo, investimentos em projetos de infraestrutura e privatização de empresas estatais), assim como o resultado de “ondas” esporádicas de fusão e aquisição. O resultado é que fluxos extraordinariamente elevados num ano podem ser seguidos de fluxos significativamente baixos no ano seguinte.

Em síntese, cabe salientar que tanto o incremento como a redução do fluxo de entrada de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira dependem de diversos fatores tanto de ordem exógena como endógena. Nesta seção, foram abordados alguns dos fatores domésticos que contribuíram para estimular e incentivar a entrada de IED no País, tais como: a adoção de medidas governamentais nacionais favoráveis ao ingresso destes capitais, a formulação de políticas macroeconômicas liberalizantes e a divulgação de políticas de atração de investimentos estrangeiros.

Em adição, alguns dos fatores externos à economia brasileira que tem influenciado o recente fluxo de IED no País serão mencionados ao longo do capítulo 3, que versa sobre a nova tendência do atual do sistema de relações econômicas globais, i. e., o surgimento de distintos pólos dinâmicos na economia global - multipolaridade - fato que ocorre pela primeira vez com a inclusão de um grupo de nações emergentes.

CAPITULO 3 – MULTIPOLARIDADE NA ECONOMIA GLOBAL

Neste capítulo serão apresentadas, inicialmente, as bases históricas do atual sistema de relações econômicas internacionais, cuja origem remonta ao final da primeira metade do Século XX. Em seguida, será analisada a principal característica do atual sistema econômico global, a multipolaridade, ou seja, o surgimento de distintos pólos dinâmicos na economia global, incluindo pela primeira vez um grupo de nações emergentes.

Posteriormente, serão analisadas as quatro vertentes principais do sistema, a saber: a multipolaridade na produção internacional; a multipolaridade na comercialização internacional; a multipolaridade no contexto financeiro internacional e a multipolaridade no fluxo internacional de investimentos diretos. Neste contexto poderão ser identificados alguns dos fatores exógenos à economia brasileira que tem contribuído para tornar o Brasil atraente para IED na atualidade, como as reduzidas taxas de crescimento do PIB nas nações desenvolvidas, a instabilidade nas finanças públicas destes países e as incertezas quanto à recuperação econômica das economias avançadas nesta década.

3.1 Alicerces do atual sistema econômico internacional

O alicerce das relações econômicas internacionais nesta primeira década do Século XXI teve sua origem nas negociações envolvendo as nações aliadas durante a II Guerra Mundial (1939-1945), bem como nas iniciativas institucionais promovidas no período imediatamente posterior ao término do conflito.

Naquela oportunidade, mais especificamente em julho de 1944, os líderes dos países vencedores da guerra - EUA, URSS, Inglaterra, França e China - se reuniram em Bretton Woods, New Hampshire, EUA, com o propósito de adotar ações institucionais multilaterais, direcionadas a promover uma rápida recuperação das economias devastadas durante o conflito bélico de forma a normalizar, e expandir e liberalizar os fluxos de comércio, finanças e investimentos internacionais. Dentre as principais decisões adotadas durante o encontro destacam-se a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD ou Banco Mundial), e da Organização Internacional do Comércio (OIC). No entanto, esta última organização não foi implementada

no modelo institucional originalmente idealizado, mas sim por meio de um acordo intergovernamental denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês), em 1947.

Posteriormente à criação do arcabouço institucional internacional, as primeiras discussões multilaterais versaram sobre relações de comércio e as operações financeiras internacionais, as quais foram objeto de discussão nos diversos fóruns internacionais promovidos pelas organizações multilaterais – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e Fundo Monetário Internacional (FMI). Em consequência, estas negociações contribuíram de imediato para a progressiva liberação nos campos do comércio internacional.

Vale observar que os fluxos de capitais, em especial os IED, em consequência de seu reduzido volume no pós-guerra, não foram abordados de maneira destacada nas negociações de Bretton Woods nem constaram das agendas das principais conferências e rodadas internacionais posteriores, o que contribuiu para postergar a liberalização e o crescimento destes fluxos, até meados da década de 1990.

Tendo em vista que o objeto deste estudo versa sobre os determinantes de atratividade de IED na economia brasileira no período 2009 a 2011, seria útil refletir sobre alguns dos principais fatos econômicos e políticos, com repercussão internacional, que contribuíram para impulsionar a liberalização dos fluxos globais de capitais ao longo do período 1950 a 2011. Dentre estes acontecimentos, destacam-se os seguintes:

Décadas de 1950 e 1960:

- * A recuperação das economias da Europa Ocidental e do Japão.
- * O surgimento de novas nações devido a descolonização na Ásia e na África.
- * O surgimento de corporações globais decorrente do intenso processo de investimentos diretos entre os países desenvolvidos.

Década de 1970:

- * O incremento da liquidez das nações produtoras de petróleo.

Década de 1980:

- * A abertura econômica na República Popular da China (RPC)
- * A crescente inserção internacional dos chamados Tigres Asiáticos, com destaque para a Coreia do Sul.
-
- Década de 1990:
 - * O inesperado e rápido processo de desmembramento da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) e o subsequente término dos regimes comunistas na Europa Oriental.
 - * A adoção de um conjunto de medidas para ajuste macroeconômico e liberalização econômica em geral, impulsionado pelas instituições financeiras internacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD), bem como pelo Departamento de Estado dos EUA, cujo processo ficou conhecido como “Consenso de Washington”.
 - * A crescente liberalização e desregulamentação das economias latino-americanas, simultaneamente ao processo de democratização na região.
 - * A rápida evolução e ampla disseminação geográfica da tecnologia da informação e da comunicação.

Década de 2000

- * A progressiva participação na economia global (comércio, finanças e investimentos), das chamadas economias emergentes, em especial do Grupo BRICs: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (esta última com participação nos encontros do grupo a partir de maio de 2011), processo conhecido como “Multipolaridade”.

Em resumo, este conjunto de acontecimentos contribuiu para o crescimento e a liberalização dos fluxos de IED, em especial desde a década de 1990, tendo o montante global atingido US\$ 1,1 trilhões em 2009, conforme evidencia o relatório sobre investimentos internacionais da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Investimentos. (UNCTAD, 2010, p. 2).

A seguir, serão apresentadas as características do atual contexto de Multipolaridade da economia mundial, nos campos da produção global, do comércio internacional, das finanças internacionais e dos investimentos estrangeiros diretos.

3.2 A economia global na atualidade

O contexto recente das relações econômicas internacionais indica uma nova tendência na economia global, que se caracteriza pelo surgimento de novos polos econômicos, em adição às nações desenvolvidas da Europa Ocidental, os Estados Unidos da América (EUA) e o Japão. Esta multipolaridade é distinta de situações históricas anteriores, nas quais também se identificavam múltiplos focos econômicos e que prevaleceram até a década de 1990, tendo em vista que o ambiente global nesta primeira década do Século XXI registra como novas locomotivas da economia mundial, de forma inédita, algumas nações em desenvolvimento e em transição, dentre as quais se destacam os BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China).

As chamadas “economias emergentes” têm merecido atenção de funcionários e consultores de organismos internacionais, de autoridades públicas nacionais, empresários e executivos do setor privado, além de acadêmicos, em decorrência da crescente influência destas nações no Produto Bruto Global e por sua significativa participação nas transações de Comércio Mundial, bem como na melhoria de seus índices no campo das Finanças Internacionais e no crescente incremento das operações de Investimentos Estrangeiros Diretos.

Considerando que a nova face da multipolaridade na economia mundial está relacionada à crescente importância das economias emergentes, as análises a seguir sobre as vertentes das relações econômicas internacionais - produção global, comercialização internacional, sistema financeiro internacional e investimentos estrangeiros diretos - estarão centradas no principal grupo de países emergentes, a saber: os BRIC.

3.2.1 A multipolaridade na produção global

Conforme já mencionado na seção 1.2 deste estudo, o relatório elaborado pelo BIRD “Horizontes do Desenvolvimento Global 2011 - Multilateralismo: A Nova Economia Global”, destaca que as economias do Brasil, China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Rússia serão responsáveis por mais de 50% do impulso ao crescimento da economia mundial em 2025. (WORLD BANK, 2011). No mesmo Relatório, Justin Yifu Lin, Economista-Chefe e Vice-Presidente para Economia do Desenvolvimento, observa que as economias emergentes vão

crescer, em média, 4,7% até 2025 em contraposição às reduzidas taxas de crescimento do PIB das nações desenvolvidas, cuja previsão é de um crescimento, em média, de apenas 2,3% a. a., para o mesmo período.

Uma análise da evolução recente das taxas de crescimento do PIB de economias desenvolvidas, como o Grupo G5 (composto por EUA, Japão, Alemanha, França e Reino Unido), bem como de países em desenvolvimento e em transição, como o Grupo BRIC, permite constatar que esta assimetria já está acontecendo nesta primeira década do Século XXI. Assim, na Tabela 4, pode-se notar que a distância em termos percentuais entre ambos os grupos se elevou de 3,1% de crescimento do PIB nos países BRIC em 2000 para 6,1%, 5,5% e 4,8% de crescimento do PIB nas nações do G5, respectivamente, em 2009, 2010 e 2011.

Tabela 4 – Países do G5 (*) e países BRIC: taxas de crescimento do PIB, 2000-2011 (em %).

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011**
Brasil	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5**	4,5
Rússia	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0**	4,8
Índia	4,4	3,9	4,6	6,9	8,1	9,2	9,7	9,9	6,2	6,8	10,4	8,2
China	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,3	9,6
Média BRIC	6,8	4,7	5,3	6,3	7,8	7,5	8,7	9,7	6,6	1,9	8,1	6,8
EUA	4,1	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8	2,8
Japão	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3	3,9	1,4
Alemanha	3,5	1,4	0,0	-0,2	0,7	0,9	3,6	2,8	0,7	-4,7	3,5	2,5
França	4,1	1,8	1,1	1,1	2,3	2,0	2,4	2,3	0,1	-2,5	1,5	1,6
Reino Unido	3,9	2,5	2,1	2,8	3,0	2,2	2,8	2,7	-0,1	-4,9	1,3	1,7
Média G5	3,7	1,4	1,1	1,5	2,5	2,0	2,7	2,4	-0,1	-4,2	2,6	2,0
Diferença anual (BRIC - G5)	3,1	3,3	4,2	4,8	5,3	5,5	6,0	7,3	6,7	6,1	5,5	4,8

* Projeção do Fundo Monetário Internacional (FMI).

** Grupo de países desenvolvidos composto por Alemanha, EUA, França, Japão e Reino Unido.

FONTE: Adaptado de Fundo Monetário Internacional, World Economic Outlook Database (2011).

3.2.2 A multipolaridade na comercialização internacional

No campo das transações de comércio internacional, também é possível identificar a crescente participação das economias em desenvolvimento, em conjunto com as economias em transição, no montante global de exportações de bens e serviços no período compreendido entre 1990 e 2010. Conforme se pode verificar na Tabela 05, a participação destas economias aumentou de 25,9% em 1990, para 43,3% em 2010, enquanto que a participação das nações desenvolvidas decresceu de 74,1% para 56,7% no mesmo período.

Tabela 5 – Total anual de exportações de bens e serviços (em %)

Período	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Países Desenvolvidos	74,1	71,1	67,6	62,9	59,2	59,5	56,7
Países em Desenvolvimento	23,0	26,7	30,1	33,9	36,5	36,9	39,6
Economias em Transição	2,9	2,2	2,3	3,2	4,3	3,6	3,7
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: <http://unctadstat.unctad.org>. (2012)

A título de ilustração, vale destacar a crescente participação das nações em desenvolvimento no comércio internacional de bens e serviços. Segundo o estudo “Participação das Economias em Desenvolvimento no Sistema de Comércio Global”, elaborado pelo Comitê sobre Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD, em 21 de outubro de 2011:

A participação das economias em desenvolvimento no comércio mundial continua a crescer. Antes do início da crise global em 2008, a participação destas economias havia atingido seu grau mais elevado. Ela tem se elevado desde 2000, graças ao rápido crescimento da produção de manufaturados em nível global, ao vertiginoso crescimento dos preços das *commodities* e ao papel essencial desempenhado, particularmente, pelas economias da China, Índia e Brasil, como fontes de oferta e de demanda. Tanto no comércio de bens como de serviços, as taxas de participação das economias em desenvolvimento cresceram mais rápido do que as taxas do comércio mundial como um todo. (UNCTAD, 2011, p. 7).

Tendo em vista que a participação das economias em desenvolvimento nas exportações e importações de bens e serviços ocorreu de forma assimétrica, vale ressaltar a crescente importância dos países BRIC no contexto geral daquelas economias.

Em 1992, por exemplo, estes países detinham apenas 4,9% das exportações globais de bens, enquanto que em 2010 a participação deste grupo de países aumentou para 15,7% do total. No mesmo período, a participação das cinco economias desenvolvidas do G5 reduziu-se de 43,6% para 27,9%, conforme mostrado na Tabela 6.

Tabela 6 – Participação nas exportações mundiais de bens (%) – países do G5 e BRICS

Países	1992	1999	2007	2010
Economias do G5				
Alemanha	11,4	9,6	9,4	8,3
EUA	11,9	12,4	8,2	8,4
França	6,2	5,3	4,0	3,4
Japão	9,0	7,5	5,1	5,1
Reino Unido	5,1	4,8	3,1	2,7
Total	43,6	39,6	29,8	27,9
Economias BRIC				
Brasil	1,0	0,9	1,1	1,3
Rússia	1,1	1,3	2,5	2,6
Índia	0,5	0,6	1,1	1,4
China	2,3	3,5	8,7	10,4
Total	4,9	6,3	13,4	15,7

FONTE: Adaptado de OMC (2011).

No que diz respeito às importações globais de bens, os países BRIC também tiveram um incremento, em sua participação, passando de 4,2% das importações mundiais em 1992 para 14,0% em 2010, conforme evidencia a Tabela 7. Em sentido inverso, as economias do grupo G5 registraram uma redução em sua participação no total das importações globais, passando de 42,6% em 1992 para 31,3% em 2010.

Tabela 7 – Participação nas importações mundiais de bens (%) – países do G5 e BRICS

Países	1992	1999	2007	2010
Economias do G5				
Alemanha	10,5	8,0	7,4	6,9
EUA	14,3	18,0	14,1	12,8
França	6,1	4,9	4,4	3,5
Japão	6,0	5,3	4,4	4,5
Reino Unido	5,7	5,4	4,3	3,6
Total	42,6	41,6	34,6	31,3
Economias BRIC				
Brasil	0,6	0,9	0,9	1,2
Rússia	0,9	0,7	1,6	1,6
Índia	0,6	0,8	1,6	2,1
China	2,1	2,8	6,7	9,1
Total	4,2	5,2	10,8	14,0

FONTE: Adaptado de OMC (2011).

No âmbito do comércio internacional de serviços (Serviços Comerciais, Viagens Internacionais e Transportes Internacionais), merece destacar que estes produtos têm características distintas da comercialização internacional de bens, como prazos mais longos

de negociação e de maturação, o que implica menor mobilidade de oferta e demanda e, portanto, maior complexidade quanto ao surgimento de novos polos em nível global.

Há uma crescente participação dos países BRIC tanto no total das exportações como no montante das importações de serviços em nível mundial, no período 1992 a 2010. Assim, as exportações destas economias cresceram de 1,9% para 9,9%, respectivamente, no período em questão, conforme mostrado na Tabela 8.

Tabela 8 – Participação de Países do G5 e BRIC nas exportações mundiais de serviços (em %)

Países	1992	1999	2007	2010
Economias do G5				
Alemanha	6,4	5,9	6,5	6,3
EUA	17,1	18,8	13,8	14,0
França	8,1	6,1	4,3	3,9
Japão	4,7	4,5	3,7	3,8
Reino Unido	6,5	7,5	8,3	6,1
Total	42,8	42,8	36,6	34,1
Economias BRIC				
Brasil	0,4	0,5	0,7	0,8
Rússia	-	0,7	1,1	1,2
Índia	0,5	1,0	2,5	3,3
China	1,0	1,8	3,6	4,6
Total	1,9	4,0	7,9	9,9

FONTE: Adaptado de OMC (2011).

No que diz respeito às importações globais de serviços, pode-se notar também que há um incremento na participação das nações BRIC no mesmo período, cujos percentuais passaram de 2,4% do total das importações de serviços em 1992 para 12,5% em 2010, conforme evidencia a Tabela 9.

Tabela 9 – Participação de Países do G5 e BRIC nas importações mundiais de serviços (em %)

Países	1992	1999	2007	2010
Economias do G5				
Alemanha	10,5	9,9	8,1	7,4
EUA	10,8	13,4	10,5	10,2
França	5,6	4,7	4,0	3,7
Japão	9,2	8,5	4,7	4,4
Reino Unido	5,3	6,0	6,2	4,6
Total	41,4	42,5	33,5	30,3
Economias BRIC				
Brasil	0,7	0,9	1,1	1,7
Rússia	-	0,9	1,8	2,0
Índia	0,7	1,3	2,2	3,3
China	1,0	2,3	4,1	5,5
Total	2,4	5,4	9,2	12,5

FONTE: Adaptado de OMC (2011).

Em resumo, no Gráfico 6, é possível visualizar esta tendência de maior participação destas economias tanto nas exportações como nas importações de bens e serviços desde 2000. Vale observar que no período pós-crise de 2008 a 2010 a participação destas nações aumentou, em média, 3,5% .

Gráfico 6. Participação das economias em desenvolvimento no comércio mundial, 2000-2010 (em %)
 FONTE: OMC (2011, p. 6).

3.2.3 A multipolaridade nas finanças internacionais

Segundo o Relatório sobre Estabilidade Financeira Global, publicado pelo FMI em setembro de 2011, a estabilidade do sistema financeiro internacional enfrenta, no presente momento, riscos e vulnerabilidades macroeconômicas, que se refletem no aumento das vulnerabilidades nacionais dos países desenvolvidos, em especial devido às projeções desencorajadoras de crescimento econômico, às preocupações com a sustentabilidade das dívidas públicas, aos rebaixamentos dos *ratings* soberanos, e às dificuldades de consenso político quanto às medidas de ajustes fiscais. (FMI, 2011, p. 1).

De acordo com o FMI, embora a situação dos países emergentes seja mais favorável devido as auspiciosas perspectivas de crescimento econômico e aos bons fundamentos macroeconômicos, estes ainda permanecem vulneráveis a choques externos. (FMI, 2011, p. x).

Segundo o Relatório Monitor Fiscal elaborado pelo FMI, em abril de 2011, “a situação fiscal das principais economias em desenvolvimento, em geral, é mais adequada do que a maioria dos países desenvolvidos.” (FMI, 2011, p. ix).

Segundo o referido relatório, as duas principais economias desenvolvidas - EUA e Japão - continuam a postergar as medidas necessárias e, por esse motivo, apresentam uma situação mais desfavorável que a dos países mencionados, registrando em 2011, relativamente a 2010, déficits públicos e dívidas públicas crescentes. Em sentido oposto, merece menção a melhoria das condições da Bélgica, Canadá, Coreia do Sul, Israel, Noruega, Suécia e Suíça em 2011.

Figura 1 - Economias avançadas: variações no déficit fiscal geral e na dívida públicabruta total em 2011 (em % do PIB).

FONTE: Projeções do FMI. (2011).

Os países emergentes apresentam uma situação distinta, pois segundo o FMI “o panorama fiscal das economias emergentes é mais saudável [...] e os déficits públicos destas economias caíram em 2010, e continuarão a se reduzir neste ano, mesmo com a diminuição do dinamismo do rápido crescimento econômico.” (FMI, 2011, p. x).

Esta situação favorável também pode ser constatada no que diz respeito à situação da dívida pública destas nações, conforme mostrado na Figura 2, abaixo. Vale salientar a boa performance dos países BRIC, os quais registram déficits fiscais e dívidas pública declinantes.

NOTA: As variações no Déficit Fiscal e na Dívida Pública referem-se a 2011 vis-à-vis 2010.

Figura 2 - Economias em desenvolvimento e em transição: variações no déficit fiscal geral e na dívida pública bruta total em 2011 (em % do PIB).

FONTE: Projeções do FMI.

Com vistas a complementar a visão acima apresentada pelo FMI, outro indicador que tem merecido atenção do próprio Fundo, considerando seu potencial impacto na deterioração da estabilidade do sistema financeiro internacional, é a crescente proporção das dívidas externas das nações desenvolvidas em relação aos seus PIBs, conforme mostrado na Tabela 10.

Ao se analisar a Tabela 10, verifica-se que os percentuais das dívidas externas dos países do G5, com exceção dos EUA e do Japão, encontram-se acima de 100%, enquanto que os percentuais das dívidas externas das economias dos países BRIC são inferiores a 40%. É interessante notar, por um lado, o elevado percentual de dívida externa da primeira economia no mundo - os EUA -, que está próximo dos 100%, para o primeiro trimestre de 2011 e, por outro, que para a segunda economia mundial - a China - não se tem registro de dívida externa.

Tabela 10 – Dívida externa – 1º trimestre de 2011 (em % do PIB)

Dívida Externa - 1º Trimestre de 2011 (em % do PIB)			
Economias do G5		Economias BRIC	
Alemanha	150,3	Brasil	16,4
EUA	99,7	Rússia	32,2
França	191,0	Índia	16,6
Japão	46,8	China	- *
Reino Unido	409,3		

* Não constam registros da dívida externa da R. P. da China.
 FONTE: FMI (2011).

Tendo em vista as considerações efetuadas sobre a situação de desequilíbrio fiscal na maioria das nações desenvolvidas, em especial nas economias da zona do euro, bem como os significativos níveis de dívida externa destes países, estas economias constituem, na atualidade, a principal preocupação para a manutenção da estabilidade do sistema financeiro internacional.

Como consequência dessa melhoria relativa da situação fiscal geral dos países em desenvolvimento, o FMI declara que é possível constatar uma percepção mais positiva por parte de potenciais investidores internacionais em relação a estas economias, e conclui afirmando que:

Os cenários dos investidores a respeito dos mercados emergentes são positivos. A percepção do mercado sobre os riscos em países emergentes permanece propícia ... com favoráveis avaliações do mercado sobre as perspectivas de crescimento e das condições fiscais ...com exceção dos países que vivenciam distúrbios políticos. (FMI, 2011, p. 40).

Finalmente, em adição à manifestação sobre a percepção dos investidores, indicados no Relatório Monitor Fiscal do FMI, é interessante conhecer as avaliações por parte das chamadas “agências de classificação risco”, em particular da empresa Fitch Ratings Co.

No Quadro 1 é possível observar a evolução, nas duas últimas décadas, dos graus de risco de crédito soberano em moeda estrangeira de diversas nações desenvolvidas bem como de economias em desenvolvimento e em transição, além dos países BRIC.

O principal intento de apresentar os *credit ratings* (notas de crédito) destas economias é confirmar a constatação de uma melhoria relativa no ambiente de investimento das economias emergentes vis-à-vis às economias avançadas, uma vez que os *ratings* avaliam, dentre outros

fatores, o comprometimento dos governos nacionais com políticas macroeconômicas saudáveis, além de considerar diversos indicadores econômicos e políticos.

Países	Década de 90	21/11/2011 (atualizado)	Evolução do Rating entre os períodos**
Economias do G5			
Alemanha	AAA (10/08/1994)	AAA (21/09/2000)	→
EUA	AAA (10/08/1994)	AAA (21/09/2000)	→
França	AAA (10/08/1994)	AAA (21/09/2000)	→
Japão	AAA (10/08/1994)	AA (27/05/2011)	↓
Reino Unido	AAA (10/08/1994)	AAA (21/09/2000)	→
Outras Economias Avançadas			
Espanha	AA (10/08/1994)	AA- (07/10/2011)	↓
Grécia	BBB- (13/11/1995)	CCC (13/07/2011)	↓
Irlanda	AA+ (10/08/1994)	BBB+ (14/11/2011)	↓
Itália	AA (10/08/1994)	A+ (07/10/2011)	↓
Portugal	AA- (10/08/1994)	BBB- (01/04/2011)	↓
Economias BRIC			
Brasil	B+ (01/12/1994)	BBB (04/04/2011)	↑
Rússia	BB+ (07/10/1996)	BBB (23/11/2009)	↑
Índia	BB+ (08/03/2000)	BBB- (14/06/2010)	↑
China	A- (11/12/1994)	A+ (12/04/2011)	↑
Outras Economias em desenvolvimento			
África do Sul	BB (22/09/1994)	BBB+ (17/11/2011)	↑
Argentina	B (28/05/1997)	B (12/07/2010)	→
Chile	BBB+ (10/11/1994)	A+ (12/07/2010)	↑
Cingapura	AA+ (18/11/1998)	AAA (19/05/2003)	↑
Coréia do Sul	AA- (27/06/1996)	A+ (07/11/2011)	↑
Egito	BBB- (19/08/1997)	BB (28/06/2011)	↑
Indonésia	BBB- (04/06/1997)	BB+ (24/02/2011)	↑
Malásia	BBB- (13/08/1998)	A- (09/06/2009)	↑
México	BB (30/08/1995)	BBB (23/11/2009)	↑
Turquia	B (10/08/1994)	BB+ (24/11/2010)	↑
Vietnã	BB- (11/06/2002)	B+ (28/07/2010)	↑
Outras Economias em Transição			
Bulgária	B+ (17/04/1998)	BBB- (24/05/2011)	↑
Hungria	BBB- (25/04/1996)	BBB- (11/11/2011)	→
Polônia	BB+ (26/10/1996)	A- (18/01/2007)	↑
República Tcheca	A- (10/08/1996)	A+ (04/06/2010)	↑
Romênia	BB- (06/03/1996)	BBB- (04/07/2011)	↑
Ucrânia	B- (13/06/2001)	B (19/10/2011)	↑

** Legenda: ↑ = melhoria → = manutenção e ↓ = piora

FONTE: Agência Fitch, Ratings, Sovereign Ratings History, www.fitchratings.com, (2011).

*A escala de *ratings* de crédito soberano adotada pela Agência Fitch é a seguinte (em ordem decrescente de grau de qualidade de crédito): AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, RD e D. Os sinais + ou - são anexados a um *rating* para denotar o status relativo dentro da categoria.

Como se pode inferir dos dados do Quadro 1, acima, na maioria das economias avançadas selecionadas registrou-se uma deterioração dos *ratings* de crédito no período abordado, em especial no caso da Grécia, que passou de BBB- (1995) para CCC (2011). Em outras palavras, a economia grega obteve em 1995 uma avaliação que indicava, segundo o critério da Fitch, uma situação “de crédito de boa qualidade; baixas expectativas de risco de inadimplência (*default*) e capacidade adequada de cumprir com os pagamentos financeiros”, enquanto que em novembro de 2011 a situação daquela economia passou a indicar “significativo risco de crédito e a inadimplência é uma possibilidade real.”

Em contraposição à deterioração na situação na maioria das economias avançadas, pode-se afirmar que houve uma unânime melhoria relativa tanto nas economias emergentes como nas economias em transição, destacando-se, em particular, no período, a positiva evolução das economias brasileira, búlgara e polonesa.

No caso específico do Brasil, a nota de crédito soberano em moeda estrangeira da Fitch indicava, em dezembro de 1994, uma situação “altamente especulativa, na qual estavam presentes as condições concretas de inadimplência, com a ressalva de que ainda existia uma limitada margem de segurança.” Mais recentemente, em abril de 2011, registrou-se melhoria na nota do Brasil, como pode ser constatado ao verificar-se o significado do *rating* BBB concedido ao País: “Crédito de boa qualidade. As expectativas de risco de inadimplência são baixas no momento atual e é considerada adequada a capacidade de cumprir com os compromissos de pagamentos financeiros.” (AGÊNCIA FITCH, 2012).

3.2.4 A multipolaridade no fluxo internacional de investimentos diretos

Finalmente, cabe destacar que, em adição à crescente participação das economias em desenvolvimento e das economias em transição vis-à-vis às economias avançadas, no contexto do produto global, do comércio mundial e das finanças internacionais, serão apresentadas informações e dados estatísticos com o propósito de mostrar a significativa atuação daquelas economias também no campo dos IED.

Segundo consta no Relatório sobre Investimento Global, elaborado pela Conferência Geral das Nações Unidas sobre Comércio e Investimentos (UNCTAD, 2011), desde o início deste Século XXI os países em desenvolvimento, juntamente com as economias em transição, vêm registrando uma crescente participação no fluxo global de investimentos estrangeiros, tanto como nações emissoras, i.e., economias nas quais estão estabelecidas as sedes ou matrizes de empresas que se internacionalizam por meio de investimentos diretos no exterior, quanto como países hospedeiros de IED.

3.2.4.1 Fluxo global de investimentos diretos no exterior – IDE

No que diz respeito à origem dos investimentos diretos no exterior, as nações em desenvolvimento e as economias de transição registraram um recorde em 2010, conforme evidenciado na Tabela 11, pois foram responsáveis por 29% do fluxo global de IDE, refletindo, segundo o relatório da UNCTAD (2011, p. 6), os seguintes motivos: a) força destas economias; b) o dinamismo de suas empresas multinacionais e c) a crescente aspiração destas firmas em competir em novos mercados.

Tabela 11 - Fluxo de saída de investimentos diretos estrangeiros, por região, 1970, 1980, 1990, 2000 e 2010 (em %)

Período	1970	1980	1990	2000	2010
Economias Desenvolvidas	99,6	93,8	95,1	88,8	70,7
Economias em Desenvolvimento	0,4	6,2	4,9	10,9	24,7
Economias em Transição	----	----	----	0,3	4,6
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics (2011).

Ainda de acordo com o Relatório da UNCTAD, as economias em desenvolvimento e as economias em transição também incrementaram sua participação no que concerne ao estoque global de IDE, no período de 1990 a 2010, passando de 6,9% para 17,7%, respectivamente, conforme demonstrado na Tabela 12.

Tabela 12 - Estoque de investimentos diretos no exterior, por região, 1990, 2000 e 2010 (em %)

Período	1990	2000	2010
Economias Desenvolvidas	93,1	88,9	82,3
Economias em Desenvolvimento	6,9	10,7	15,4
Economias em Transição	----	0,4	2,3
Mundo	100,0	100,0	100,0

FONTE: Adaptado de UNCTAD (7), Anexo Tabela 1.2, pp. 190-191.

3.2.4.2 Países BRIC: fluxo de IDE

No contexto das nações em desenvolvimento e das economias em transição, um conjunto de nações vem registrando um significativo dinamismo por parte de suas empresas nacionais, as quais, desde meados da década de 1990, vêm se internacionalizando por meio da realização de investimentos diretos no exterior, seja adquirindo firmas locais, promovendo a fusão com empresas locais, ou, ainda, estabelecendo novos empreendimentos no país receptor dos IDE, com preferência para as demais nações em desenvolvimento e economias em transição.

Neste sentido, os países BRIC, com suas empresas transnacionais, vêm se constituindo em uma importante fonte de investimentos diretos no exterior, conforme mostra a Tabela 13, na qual é possível identificar que estas economias conseguiram ampliar sua participação no fluxo global de IDE, ao longo da 1ª década do Século XXI. Em 2000, os países BRIC foram responsáveis por apenas 0,6% do fluxo global de investimentos diretos no exterior, enquanto que em 2010 tal participação se ampliou para 11%.

Tabela 13 - Participação dos países BRICs no fluxo global de IDE, 2000, 2001, 2003, 2005, 2007, 2008, 2009 e 2010 (em %)

Países	2000	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010
Brasil	0,2	-0,3	----	0,3	0,3	1,1	-0,9	0,9
Rússia	0,3	0,3	1,7	1,4	2,1	2,9	3,7	3,9
Índia	----	0,2	0,3	0,3	0,8	1,0	1,4	1,1
China	0,1	0,9	0,5	1,4	1,0	2,7	4,8	5,1
Total BRIC's	0,6	1,1	2,5	3,4	4,2	7,7	9,0	11,0
Fluxo Global	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics (2011).

3.2.4.3 Fluxo global de investimentos estrangeiros diretos - IED

Como nações receptoras de IED, os países em desenvolvimento e as economias em transição vêm tendo uma participação ainda mais surpreendente, pois, segundo afirma a UNCTAD em seu Relatório Mundial de Investimentos - 2011, estas economias atraíram mais de 50% do fluxo mundial de investimentos desse tipo em 2010. É importante ressaltar que esta é a primeira vez que esta situação é registrada ao longo do fluxo internacional de IED, conforme evidencia a Figura 3 do relatório da UNCTAD.

Figura 3 – Fluxos totais de investimentos diretos estrangeiros por tipos de economia, 1980-2010 (em bilhões de dólares)

Com o intuito de dar uma visão mais abrangente acerca da evolução do grau de atratividade de investimentos estrangeiros diretos das economias em desenvolvimento e em transição, vis-à-vis às economias avançadas, apresenta-se a Tabela 14, na qual constam dados que mostram que os países em desenvolvimento em conjunto com as economias em transição receberam apenas 28,9% do fluxo total de entrada de IED em 1970, enquanto que em 2010 esta participação aumentou para 52%. Por outro lado, as economias avançadas reduziram sua participação no fluxo global de IED no mesmo período, passando de 71,1% para 48,4%.

Tabela 14 – Participação no Fluxo de entrada de investimento estrangeiro direto, por região, 1970, 1980, 1990, 2000 e 2010 (em %)

Período	1970	1980	1990	2000	2010
Economias Desenvolvidos	71,1	86,2	83,2	81,1	48,4
Economias em Desenvolvimento	28,9	13,8	16,8	18,4	46,1
Economias em Transição	----	----	----	0,5	5,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: <http://www.unctadstat.org> (2012).

Em decorrência da crescente atratividade de IED ao longo da primeira década do Século XXI, as nações em desenvolvimento e as economias em transição também elevaram sua participação, nos estoques globais destes investimentos, passando de 24,1% para 34,7%, respectivamente, em 2000 e 2010, conforme mostrado na Tabela 15.

Tabela 15 - Estoque de entrada de investimentos diretos estrangeiros, por região, 1990, 2000 e 2010 (em %)

Período	1990	2000	2010
Economias Desenvolvidos	75,2	75,9	65,3
Economias em Desenvolvimento	24,8	23,2	31,1
Economias em Transição	----	0,9	3,6
Mundo	100,0	100,0	100,0

FONTE: Adaptado de www.unctad.org (2012).

De acordo com os estudos elaborados pela UNCTAD (WIR 2009, 2010 e 2011) para o período 2009 a 2011, dentre os principais motivos que contribuíram para que as nações em desenvolvimento e as economias em transição superassem os países desenvolvidos como principal destino de investimentos estrangeiros diretos, estão:

- Ocorrência de elevadas taxas de crescimento de suas economias.
- Adoção de reformas econômicas liberalizantes.
- Crescente abertura aos investimentos estrangeiros diretos.

- Integração de suas economias às cadeias globais de produção.
- Rápida recuperação econômica pós-crise internacional de 2008.
- Força da demanda doméstica nestas economias.
- Crescente fluxo de IED entre estas nações em desenvolvimento.

3.2.4.4 Países BRIC: fluxo de IED

De acordo com informações do site da UNCTAD (2011) é possível inferir que, dentre o conjunto de países classificados como economias em desenvolvimento e economias em transição, o subgrupo de nações que mais tem se diferenciado no que se refere ao crescente grau de atratividade de investimentos estrangeiros diretos em suas economias é o denominado BRIC. Na Tabela 16, pode-se constatar que estes países aumentaram sua participação no fluxo global de entrada de IED, no período de 2000 a 2010, passando de 5,7% para 17,7%, respectivamente.

Tabela 16 - Participação dos países BRICs no fluxo global de entrada de IED, 2000, 2001, 2003, 2005, 2007-2011 (em %)

Países	2000	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010
Brasil	2,3	2,7	1,7	1,5	1,7	2,6	2,1	3,9
Rússia	0,2	0,3	1,4	1,3	2,8	4,3	3,1	3,3
Índia	0,3	0,7	0,8	0,8	1,3	2,4	3,0	2,0
China	2,9	5,7	9,3	7,4	4,2	6,2	8,0	8,5
Total BRIC's	5,7	9,4	13,2	11,0	10,0	15,5	16,2	17,7
Fluxo Global	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Adaptado de UNCTAD Statistics; WIR 2010 e WIR 2011.

Segundo a pesquisa promovida pela UNCTAD (2010, p. 3) no período de fevereiro a maio de 2009, com executivos selecionados entre as principais corporações transnacionais não-financeiras, intitulada Perspectivas de Investimentos Mundiais 2009-2011 (p. 3), as empresas transnacionais reduziram seus planos de investimentos diretos no exterior em 2009, e provavelmente retornariam a investir em níveis anteriores à crise de 2008 somente em 2011, de preferência nos países denominados de emergentes, em vez de nas economias avançadas, por causa das significativas taxas de crescimento destas economias bem como devido ao baixo custo da mão de obra.

De acordo com a pesquisa da UNCTAD (2010), os países indicados como principais destinatários destes investimentos diretos, segundo o critério de atratividade de investimentos, por ordem decrescente, são os seguintes: China, EUA, Índia, Brasil, Rússia, Reino Unido, Alemanha, Austrália, Indonésia, Canadá, Vietnã, México, Polônia, França e Tailândia.

Em síntese, vale destacar que as informações, os dados estatísticos e as análises efetuadas neste Capítulo procuraram mostrar que, em decorrência das profundas transformações que têm ocorrido no contexto das relações econômicas internacionais desde 2008, alguns países em desenvolvimento e economias em transição estão se tornando os novos polos dinâmicos na economia mundial.

Esta situação de multipolaridade na economia global pode ser ainda melhor visualizada quando se constata a crescente participação dos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) na produção global, no comércio internacional, nas finanças internacionais e nos investimentos diretos no exterior.

Por fim, procurou-se também destacar neste capítulo a melhoria relativa da economia brasileira no contexto dos fluxos globais de IED e IDE, o que contribuiu para tornar-se, recentemente, como um dos novos polos de atratividade de IED, no período 2009 a 2011, tema que se constitui no foco desta Tese.

No próximo capítulo - Referencial Teórico - apresenta-se algumas das principais contribuições teóricas no campo do fluxo global de investimentos diretos no exterior, iniciando com a Teoria Eclética (ou Paradigma Eclético) de John Dunning e do estudo intitulado “Fatores-chave utilizados pelas empresas multinacionais para avaliar as potenciais localidades para IED”, que foi elaborado pela Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA, sigla em inglês), entidade do Grupo Banco Mundial.

CAPÍTULO 4 - REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta o referencial teórico que deu suporte à construção do plano de pesquisa sobre determinantes de atratividade de IED na economia brasileira, bem como à análise dos seus resultados.

Este referencial será desenvolvido em três seções, sendo que a primeira apresenta uma revisão dos conceitos sobre internacionalização da firma, investimento direto no exterior e empresa multinacional/transnacional adotados neste estudo. A segunda seção compreende uma exposição sobre a formulação teórica Paradigma Eclético desenvolvida por John Dunning, enquanto que na última seção deste capítulo, serão apresentadas as contribuições ao estudo dos investimentos diretos no exterior, desenvolvidas por parte de Organizações Internacionais, dentre as quais destaca-se o estudo, intitulado “Fatores-chave utilizados pelas empresas multinacionais para avaliar as potenciais localidades para IED”, que foi elaborado pela MIGA/Grupo Banco Mundial.

Inicialmente, é interessante notar que a temática do processo de internacionalização da empresa por meio de estrangeiros diretos no exterior (IDE), tem sido abordada, principalmente, sob o ponto de vista do componente “ativo” do fenômeno de investimentos diretos no exterior, ou seja, das empresas que realizam estes investimentos, relegando a um segundo plano as variáveis e iniciativas de atratividade das economias hospedeiras destes investimentos.

Neste sentido, os estudos e pesquisas acadêmicas têm procurado responder, principalmente, três questões, a saber:

- Quais são as razões que levam uma empresa a iniciar o processo de internacionalização via IDE? Seria a busca por recursos naturais ou outros ativos não disponíveis em seus respectivos mercados de origem? Seria a busca por mão de obra qualificada ou por mercados consumidores mais atraentes? (COASE, 1937; (VERNON, 1966; KINDLEBERGER, 1969)

- Por que, ao longo do processo de internacionalização, uma empresa opta por adotar a estratégia de IED (internacionalização via internalização), ao invés de atender aquele desejado mercado externo, via exportação ou por meio de contratos de licenciamento ou franquias (internacionalização via terceiros)? (HYMER, 1976; BUCKLEY, CASSON, 1976; DUNNING, 1976)
- O processo de internacionalização da firma em mercados externos se desenvolve de forma gradual e incremental, i. e., por meio de estágios sucessivos de comprometimento de recursos, ou ocorre de maneira aleatória, em decorrência da avaliação das opções disponíveis em um determinado momento?: (JOHANSON et WIEDERSHEIM-PAUL, 1975; JOHANSON et MATTSSON, 1988); CZINKOTA et al., 2002)

Conforme mencionado anteriormente, as economias hospedeiras destes investimentos são consideradas como um componente "passivo" do fenômeno dos IDE, e portanto não tem recebido a devida atenção por parte da comunidade acadêmica internacional.

É importante mencionar que até recentemente o conjunto de economias potenciais hospedeiras destes investimentos estrangeiros não desenvolvia iniciativas de promoção ou marketing de forma a apresentar seus atrativos, vis-à-vis às localidades concorrentes, para a instalação de empreendimentos estrangeiros diretos, sendo que em diversos casos havia até mesmo rejeição a este tipo de investimento estrangeiro, tendo em vista os seguintes motivos:

- * nas economias receptoras - economias de menor desenvolvimento econômico relativo ou territórios coloniais - havia ressentimento com relação ao investimento estrangeiro, pois este era considerado uma expressão material do domínio do conquistador externo (exemplo: economias asiáticas ao "receberem" os investimentos diretos das companhias europeias de comércio durante o período colonialista);
- * nas economias potenciais hospedeiras havia uma visão ideológica contrária à entrada de capital estrangeiro privado (exemplo: economias socialistas/comunistas do Leste Europeu não permitiam investimentos diretos provenientes de empresas norte-americanas, japonesas ou das nações da Europa Ocidental);

- * nas economias receptoras constatou-se sentimento nacionalista contrário à desnacionalização da economia (exemplo: durante diversos períodos de governos populistas na América Latina no Século XX ocorreram iniciativas de nacionalização de empresas estrangeiras); e
- * nas economias potenciais hospedeiras as respectivas legislações nacionais, segundo avaliação de ordem estratégica e de segurança nacional, não era autorizada a entrada de investimentos estrangeiros em determinados setores da economia (exemplo: em diversas nações da Ásia, África, América Latina e Oriente Médio, regidas por ditaduras ou governos militares, o ingresso de capital estrangeiro não era permitido em setores de infraestrutura - portos, canais e redes de energia elétrica – e exploração de recursos naturais).

Neste contexto, a adoção da Teoria Eclética ou Paradigma Eclético de John Dunning como o referencial teórico desta Tese, reside no fato de que Dunning, ao abordar o fenômeno dos investimentos diretos no exterior, concede idêntica importância a ambos os polos do processo: as firmas investidoras (Vantagens Específicas de Propriedade da Firma) e as economias receptoras destes investimentos (Vantagens Específicas de Localização do país).

Considerando que as teorias sobre internacionalização da firma por meio de IDE têm sido objeto de distintas respostas na literatura, a seguir serão apresentados os conceitos sobre internacionalização da firma, investimentos diretos no exterior e empresas multinacionais/transnacionais.

4.1. Revisão conceitual

4.1.1 Conceito de internacionalização de empresas

O conceito de internacionalização de empresas tem sido utilizado para se referir às diversas situações verificadas ao longo do processo de inserção das firmas em mercados situados além das fronteiras nacionais do país de origem. Estas distintas estratégias de atuação internacional incluem as transações de comércio exterior (exportação e/ou importação), as operações financeiras (empréstimo ou financiamento); as operações de investimento (portfólio ou direto

no exterior), ou, ainda, as chamadas “formas não-acionárias” (*non-equity modes*), tais como franquias, licenças, subcontratação de serviços e contratos de produção (agrícola ou de manufatura) ou de gestão.

O autor do presente estudo adota a visão de que o processo de internacionalização compreende o envolvimento proativo de uma firma no contexto internacional, o qual se inicia com o conhecimento sobre os potenciais efeitos do mercado global sobre suas atividades e que se desenvolve com a adoção de estratégias para aproveitar as oportunidades e se preparar para os desafios inerentes à internacionalização.

Entende-se, ainda, que o início da inserção internacional da empresa pode incluir uma ampla diversidade de estratégias, dentre as quais se incluem as seguintes: transações comerciais de exportação ou de importação; licenciamento ou a franquia para terceiros que estão estabelecidos no mercado externo; operações de financiamento obtidas no mercado internacional; movimentos de capital nos mercados financeiro e de capitais e os investimentos diretos no exterior.

Uma interessante definição sobre o conceito de internacionalização de empresas é apresentada por Paul W. Beamish, Professor de Negócios Internacionais da Richard Ivey Escola de Negócios, Canadá, nos anos 1990: “[...] (internacionalização) é o processo pelo qual as empresas se conscientizam a respeito das influências diretas e indiretas das transações internacionais sobre seu futuro e estabelecem e conduzem transações com outros países.” (BEAMISH, 1990, p. 93)

A importância do conceito de internacionalização formulado por Beamish reside no reconhecimento de que internacionalização é um processo dinâmico, que incorpora tanto o direcionamento para o exterior (*outward*) das operações no mercado internacional, por exemplo, mediante exportações, como o direcionamento “do exterior para dentro” (*inward*), como via importações. Além disto, permite extrair algumas inferências a respeito de diversos aspectos relacionados às características do processo, tais como:

- A conscientização do empreendedor e/ou gestores da firma de que, em consequência do processo de globalização, tanto a economia nacional como a empresa estão sujeitas aos efeitos dos acontecimentos no mercado internacional;
- A multiplicidade de opções de inserção internacional - exportação; importação; *countertrade*; subcontratação; franquias, licenciamento e investimento direto no exterior - que estão à disposição da empresa para iniciar o processo de internacionalização; e
- A liberdade em não ter que seguir um padrão preestabelecido, seja para iniciar a internacionalização, seja para se desenvolver naquele mercado ao longo do processo de internacionalização.

Posteriormente, ao final dos anos 1990, Coviello e Munro (1999, p. 115), em texto relativo ao processo de internacionalização de pequenas empresas, assim se pronunciaram sobre as tentativas de formular um conceito de internacionalização de empresas que seja de aceitação geral:

Desde a abrangente análise de Welch e Luostarinen (Welch e Luostarinen's, 1988) sobre o conceito de internacionalização, um número de revisões úteis avaliaram e sintetizaram a literatura referente ao processo geral de internacionalização (e.g. Johanson e Vahlne, 1990, 1992; Melin, 1992; Andersen, 1993). Cada uma dessas revisões parece concordar que os esforços para encapsular o conceito de internacionalização de uma maneira definitiva tem sido inadequado

Mais recentemente, uma ampla pesquisa realizada por Degadt (2008), sobre como empreendedores europeus lidam com o processo de internacionalização de suas empresas, em especial firmas de micro e pequeno portes, permitiu identificar as inúmeras interpretações sobre o significado de internacionalização em si e sobre quais são os indicadores para medir o grau de internacionalização de uma empresa. A seguir, são apresentadas algumas das definições sobre internacionalização extraídas deste estudo:

A tradicional teoria de estágios descreve internacionalização como um processo gradual que começa com um baixo comprometimento ou risco como uma exportação esporádica e termina com um alto comprometimento ou risco como subsidiárias estrangeiras ou unidades produtivas no exterior. Internacionalização apenas será integrada na estratégia de negócios se ela for necessária para o crescimento [...] O relatório 2003 ENSR apóia uma visão holística das atividades do processo de internacionalização. Um enfoque holístico poderia ver as diferentes formas de atividades internacionais como um conjunto abrangente de opções de internacionalização abertas para as MPes, o que requer uma cuidadosa avaliação estratégica individual sobre qual opção, ou combinação de opções, será a melhor escolha em um determinado momento. (DEGADT, 2008, p. 81)

Internacionalização é uma via de mão dupla de envolvimento em atividades internacionais, onde internacionalização para dentro e internacionalização para fora estão mutuamente interligadas (Luostarinen and Welch, 1997). Esta definição incorpora não apenas o lado para o exterior da internacionalização, mas também a internacionalização para dentro e internacionalização cooperativa. (ELENVEM, 2008, p. 185)

Internacionalização é um processo inevitável... Wind e outros (1973) definem internacionalização como um processo específico que associa atitudes e orientações com sucessivos graus de evolução nas operações internacionais, o resultado da orientação externa das gerências, sendo reforçado por meio de um processo de aprendizado informal e formal (Kandasami, 1998, Know and Hu, 2001). Para Johanson e Mattsson (1998) internacionalização parece um processo de criação de redes de relacionamento, continuamente sendo construído e desenvolvido em paralelo a cada vantagem específica da firma. (PROENÇA; CORREIA; PETIZ, 2008, p. 534).

[...] nós definimos de forma preliminar a internacionalização das Micro e Pequenas Empresas ucranianas como um contínuo processo de crescente envolvimento em operações internacionais (seguindo Welch and Luostarinen 1988, p. 37). (GOLDMANN *et al.*, 2008, p. 660).

Tendo em vista as considerações acima, neste estudo adota-se o conceito de internacionalização de empresas formulado por Paul W. Beamish (1990, p. 93): “[...] (internacionalização) é o processo pelo qual as empresas se conscientizam a respeito das influências diretas e indiretas das transações internacionais sobre seu futuro e estabelecem e conduzem transações com outros países.”

4.1.2 Investimento direto no exterior (IDE)

Os primórdios das operações de investimentos diretos no exterior remontam aos Séculos XVI e XVII quando as chamadas “Companhias das Índias” europeias realizaram investimentos produtivos nos respectivos territórios coloniais na África, Ásia e América Latina, com a finalidade de obter acesso aos recursos e insumos (matérias-primas) para a produção de suas mercadorias finais em seus mercados de origem, conforme mencionado no Capítulo 1.

Segundo Czinkota *et al.* (2001, p. 109), basicamente as teorias sobre investimento direto no exterior têm apresentado respostas baseadas nos esforços das empresas multinacionais em explorar as imperfeições de mercado criadas por políticas de governos, tais como: política comercial (barreiras tarifárias e não tarifárias) - ISI; políticas e incentivos fiscais; acordos preferenciais de comércio e restrições financeiras de acesso aos mercados de capitais domésticos. Será que as respostas a estas questões não poderiam ser resolvidas por meio de gestão de contratos ou licenciamento?

Ainda segundo Czinkota, as pesquisas e artigos de Peter Buckley e Mark Casson (1976) e John Dunning (1977) têm tentado responder a estas questões focando na “não transferência” de certas fontes de vantagens comparativas, como a propriedade de informações possuídas pela firma. Muitas das verdadeiras vantagens que uma firma possui residem no conhecimento para produzir um produto ou prover um serviço. Ao estabelecer suas próprias operações multinacionais, elas podem internalizar a produção e, portanto, manter a informação dentro da firma, o que está no cerne da vantagem competitiva da empresa. Neste sentido, Internalização é preferível ao uso de arranjos de investimentos, tais como acordos de gestão ou acordos de licenciamento. (CZINKOTA *et al.*, 2001, p. 110)

Mais recentemente, em especial desde o início do século XX, registrou-se a expansão desta estratégia, a qual inclui a consecução de outros objetivos das empresas investidoras no exterior, conforme indica Czinkota *et al.* (2002, p. 139):

- * Acesso à mão de obra de baixo custo.
- * Conquista de mercados no exterior para colocação de produtos que atingiram a “maturidade” em seus respectivos mercados de origem.
- * Acesso a mercados que possuem habilidades e conhecimentos técnicos.
- * Acesso a novos mercados consumidores em países emergentes.
- * Conquista de vantagens competitivas em relação aos concorrentes por meio de aquisições e fusões nos mercados externos.

Na Enciclopédia Internacional de Ciências Sociais e Comportamentais, em sua edição de 2001, consta que os estudos preliminares que procuram explicar o IDE, no período posterior à II Guerra Mundial, eram focados nas operações internacionais em indústrias manufatureiras das multinacionais norte-americanas, porém, os estudos mais recentes têm priorizado aspectos relacionados aos determinantes de localização de IDE em um país receptor e a natureza do impacto do IED nos mercados financeiros, na tecnologia, no emprego, na competitividade e no comércio. Nesta Enciclopédia, a conceituação sobre IDE é a seguinte: “Investimento direto no exterior (IDE) é definido como a propriedade de ativos em um país por parte de um residente ou habitante de outra nação.” (SOCIAL BEHAVIOUR, 2001).

Krugman e Obstfeld (2005, P. 126) definem investimento direto no exterior como:

Por investimentos diretos no exterior entendemos os fluxos internacionais de capitais pelos quais uma firma de determinado país cria ou expande uma filial sua em outro. A característica que diferencia esse tipo de investimento é que ele não envolve somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição do controle. Isto é, a filial não tem simplesmente uma obrigação financeira com a matriz; ela é parte da mesma estrutura organizacional.

Outra definição de IDE foi apresentada pelos Professores Arnoud Lagendijk e Bas Hendriks, ambos da Universidade de Radboud, Países Baixos:

Investimento Direto no Exterior (IDE) é o modo predominante de governança corporativa para obter o controle de ativos produtivos no exterior. Por meio do IED, a empresa pode explorar sua vantagem interna (chamada de vantagem específica de propriedade) por meio da combinação desta vantagem com as vantagens específicas de localização no exterior, por exemplo, oportunidades de mercado, recursos e cadeias locais de valor. (HUMAN GEOGRAPHY, 2009)

Segundo Cavusgil *et al.* (2010, p. 309-335), uma das características principais da globalização das economias reside na crescente liberalização e rápida propagação do movimento de capital no mercado internacional, em particular o mecanismo do IDE como estratégia de entrada em novos mercados, principalmente por parte de empresas multinacionais. Os autores destacam ainda que existe uma forte inter-relação entre o processo de internacionalização da firma e o IED, pois considera o IED como a estratégia mais avançada e complexa no processo de internacionalização da firma, em decorrência da conjugação das seguintes características: elevado volume de recursos financeiros, estabelecimento de unidades no exterior, eficiência global e maior risco quando comparado com outros modos de entrada.

Vale também mencionar que Cavusgil e outros consideram os IDE como uma importante tendência da economia mundial contemporânea, tendo em vista os seguintes fatores:

- * Empresas de economias avançadas com tradicional atuação nos mercados externos, como firmas de economias emergentes, de entrada tardia no processo de internacionalização, utilizam o IDE em seus respectivos processos de internacionalização;
- * Apesar de as nações desenvolvidas da Europa Ocidental, os EUA e o Japão terem sido, historicamente, os principais emissores e receptores de IDE, as nações em desenvolvimento e as economias em transição vêm recebendo parcelas crescentes destes investimentos; e

* Firmas de todos os setores da economia – primário (exemplo: segmento agrícola); secundário (exemplo: todos os segmentos industriais) e terciário (exemplos: segmentos de comércio, finanças, serviços e pesquisa e desenvolvimento) estão envolvidas com investimentos diretos no exterior.

Em complemento às considerações acima mencionadas, Cavusgil e outros apresentam o seguinte conceito sobre IDE: “O investimento direto no exterior é uma estratégia de internacionalização em que a empresa estabelece uma presença física no exterior através da posse de ativos produtivos, tais como capital, tecnologia, trabalho, terra, plantas e equipamentos.” (CAVUSGIL; *et al.*, 2010, p. 310).

Em estudo mais recente, Dicken (2010) analisa as atuais transformações na economia global, e destaca duas características que estão relacionadas ao importante fenômeno dos investimentos diretos no exterior, tais como a volatilidade, que intercala períodos de crescimento muito rápido com períodos de crescimento muito lento ou até mesmo negativo, e a interligação crescente por meio das relações de comércio internacional e de investimento direto no exterior. Neste sentido, o conceito adotado por Dicken para IDE é o seguinte:

Investimento direto externo é simplesmente um investimento direto através das fronteiras nacionais, ou seja, quando uma empresa de um país compra um investimento de controle em uma empresa em outro país, ou quando uma empresa estabelece uma filial ou subsidiária em outro país. (DICKEN, 2010, p. 56).

No âmbito dos organismos multilaterais, pode-se deparar com diversos conceitos sobre IED, tal como consta no Manual de Balanço de Pagamentos e Posição de Investimento Internacional, 6ª edição (BPM6) do Fundo Monetário Internacional (FMI): “Investimento direto é uma categoria de investimentos além das fronteiras nacionais associados com um residente em uma economia tendo controle ou um significativo grau de influência sobre a gestão de uma empresa que é residente em uma outra economia.” (FMI, 2008, p. 100).

Outro conceito sobre IDE foi formulado pelo Grupo de Trabalho sobre Comércio e Investimento da Organização Mundial do Comércio (OMC), a saber:

Investimento direto no exterior ocorre quando um investidor em um país (o país de origem) adquire um ativo em outra nação (o país hospedeiro) com a intenção de administrar este ativo. Na maior parte dos casos, o investidor estrangeiro e o ativo que administra no exterior são empresas mercantis. Neste caso, o investidor deve ser referido com o nome de “firma matriz” e o ativo como “filial” ou “subsidiária”. (OMC, 1996).

No fórum de discussão das trinta e quatro economias mais avançadas - a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) – o conceito sobre IDE é o seguinte:

O IDE reflete o objetivo de estabelecer um duradouro interesse por uma empresa residente em uma economia (investidor direto) em uma empresa (firma do investimento estrangeiro) que é residente em uma economia distinta daquela do investidor direto. O interesse duradouro implica na existência de um relacionamento de longo prazo entre o investidor direto e a empresa do investimento estrangeiro e um grau significativo de influência na gestão da firma. A propriedade direta ou indireta de 10% ou mais do poder votante de uma firma, residente em uma economia por uma empresa estabelecida em outra economia, é uma evidência deste tipo de relacionamento. (OECD, 2008, p. 48-49).

O conceito sobre IDE aceita no âmbito da Conferência Geral das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (sigla em inglês, UNCTAD) está em consonância com os conceitos adotados pelo FMI e pela OCDE, portanto, a UNCTAD entende que:

IED se refere a um investimento realizado para adquirir um interesse duradouro em empresas estabelecidas fora do território da economia do investidor. Em adição, nos casos de IED, o propósito do investidor é obter uma voz efetiva na gestão da empresa. Algum grau de participação no capital social é quase sempre considerado associado à voz efetiva na gestão da empresa; o BPM5 (do FMI) dá a entender que um mínimo de 10% de participação no capital social para qualificar um investidor como um investidor estrangeiro direto. (UNCTAD, 2012).

Tendo em vista as considerações acima mencionadas, no presente estudo adota-se o conceito de IDE formulado por Cavusgil e outros (2010, p. 310): “O investimento direto estrangeiro é uma estratégia de internacionalização em que a empresa estabelece uma presença física no exterior através da posse de ativos produtivos, tais como capital, tecnologia, trabalho, terra, plantas e equipamentos.”.

4.1.3 Conceito de Empresa multinacional / transnacional¹⁷

A conceituação de empresa multinacional não tem gerado divergências significativas na literatura, portanto o conceito adotado neste estudo está em conformidade com o proposto por DUNNING e LUNDAN (2008, p. 3):

Uma empresa multinacional ou transnacional é uma firma que realiza operações de investimento estrangeiro direto (IED) e tem a propriedade ou, de alguma maneira, controla atividades de valor adicionado em mais de um país. Esta é a definição básica de empresa multinacional, sendo amplamente aceita nos círculos acadêmicos e de negócios, bem como por agências que coletam e organizam dados estatísticos como OCDE e UNCTAD, além da maioria dos governos nacionais e de entidades supranacionais.

¹⁷ Para os efeitos deste estudo, a terminologia “Empresa Multinacional” é considerada equivalente às terminologias “Empresa Transnacional”, “Empresa Global” e “Empresa Metanacional”.

A UNCTAD define uma empresa multinacional ou uma empresa transnacional como “uma firma que está envolvida em investimento direto no exterior (IDE) e tem a propriedade ou, de alguma maneira, controla atividades de valor adicionado em mais de um país.”¹⁸

O conceito de empresas multinacionais/transnacionais adotado neste estudo está em convergência com a definição adotada pela UNCTAD “uma firma que está envolvida em investimento direto no exterior (IDE) e tem a propriedade ou, de alguma maneira, controla atividades de valor adicionado em mais de um país.”.

Em resumo, nesta seção foram apresentados diversos conceitos sobre o processo de internacionalização da firma, investimento direto no exterior e firmas multinacionais/transnacionais. O propósito desta revisão é demonstrar que apesar dos distintos enfoques e interpretações parece haver um consenso no meio acadêmico internacional de que o processo de internacionalização de empresas contempla, necessariamente, a realização de investimentos diretos no exterior em algum momento do processo de internacionalização, e que a partir desta iniciativa a empresa investidora passa a ser considerada como uma firma multinacional/transnacional.

Na próxima seção será apresentada uma revisão da Teoria Eclética ou Paradigma Eclético, formulada por John Dunning em 1976, a qual se constitui no referencial teórico desta Tese.

4.2 Formulação teórica “teoria eclética” ou “paradigma eclético”

Nesta seção será apresentado o referencial teórico adotado tanto para subsidiar a realização da pesquisa sobre determinantes de atratividade de IED na economia brasileira bem como para a análise dos resultados obtidos na referida pesquisa. Inicialmente, serão mencionados alguns dos motivos que levam empresas a realizar IDE, e, em seguida, será efetuada uma breve revisão das principais teorias sobre internacionalização da empresa. Posteriormente, serão relacionados os antecedentes históricos que contribuíram para a formulação do Paradigma Eclético por John Dunning em 1976. Na quarta parte desta seção será apresentado o Paradigma Eclético.

¹⁸ Manual for Diplomats, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 1980, p. 3)

4.2.1 Motivos para a internacionalização de empresas por meio de IDE

Tendo em vista que o Paradigma Eclético contém explicações sobre porque as empresas optam por realizar operações de investimentos direto no exterior ao invés de manter ou entrar em mercados externos, via exportações ou contratos de licenciamento ou franquias, entende-se que seria oportuno relacionar alguns dos principais motivos que têm influenciado as empresas a investir em empreendimentos produtivos em mercados externos.

Os principais motivos que influenciam a empresa a se internacionalizar, por meio de IDE, ocorreu em reação a uma ameaça à sua sobrevivência ou ao seu nível de competitividade, ou para aproveitar uma oportunidade ao seu crescimento ou elevar seu grau de competitividade, e podem ser classificados como reativos ou proativos (CAVUSGIL *et AL.*, 2010, p. 3-21/183-287 e FLEURY; FLEURY, 2007, P. 36-52):

a) Motivos reativos para a internacionalização via IDE

- * Atender a uma demanda proveniente de uma empresa importadora estabelecida no mercado externo.
- * Adoção de tarifas aduaneiras elevadas e/ou de imposição de barreiras não tarifárias por parte das autoridades governamentais nos mercados importadores.
- * Surgimento de entrave logístico, tal como a elevação do custo do frete internacional, para o abastecimento dos mercados importadores.
- * Ampliar as vendas para clientes tradicionais que atuam em seu mercado doméstico, e que passaram a exportar seus produtos ou estabeleceram unidades de produção no exterior.
- * Redução da demanda interna ou perspectivas de limitado crescimento da demanda local para seus produtos cujo ciclo de vida encontra-se em fase madura.

- * Proporcionar um maior retorno do investimento (maior lucro) por meio do ingresso em mercados externos, tendo em vista a acirrada concorrência na economia doméstica.

- * Estabelecer operações no(s) mercado(s) externo(s) do(s) concorrente(s) com vistas a aumentar a concorrência naquele(s) mercado(s) e reduzir o ritmo de expansão do concorrente no mercado internacional.

- * Adoção nos mercados importadores de regime liberal nas importações (abertura ao exterior) e/ou de política de atração de investimentos estrangeiros diretos contendo incentivos fiscais e financeiros, dentre outros.

b) Motivos proativos para a internacionalização via IDE

- * Reduzir os riscos do empreendimento via diversificação de mercados consumidores no exterior.

- * Ampliar as vendas e/ou desenvolver economias de escala por meio da conquista de novos mercados no exterior.

- * Adquirir novos conhecimentos de produção, gestão e comercialização, os quais estão sendo praticados em mercados externos mais desenvolvidos, decorrentes dos maiores níveis de concorrência e de exigência dos consumidores, e que poderiam ter aplicação posterior no próprio mercado doméstico original.

- * Obter acesso mais competitivo e/ou diversificação de fornecedores de insumos cujas fontes estão disponíveis no exterior.

- * Incrementar o grau de competitividade internacional por meio da produção em mercados externos, nos quais recursos de capital, mão de obra, tecnologia e técnicas de gestão são ofertados a custos inferiores e/ou qualidade superior àqueles disponíveis no mercado doméstico.

* Estabelecer parcerias ou alianças estratégicas com parceiros estabelecidos no exterior, que possuem competências distintas e complementares, com vistas ao desenvolvimento de novos produtos, mercados e negócios no longo prazo.

Outro critério para classificar os motivos que determinam as empresas ao processo de internacionalização via investimento direto no exterior foi desenvolvido por Dunning e Lundman (2008): Busca por Recursos; Busca por Mercados, Busca por Eficiência e Busca por Ativos Estratégicos.

Com base nos motivos acima mencionados, Dunning (1998, p. 53) elaborou o artigo “Localização e a Empresa Multinacional: Um Fator Abandonado”, no qual relacionou as principais variáveis que influenciaram a localização de atividades produtivas de valor adicionado no exterior por parte de empresas multinacionais, nas décadas de 1970 e 1990, as quais foram organizadas nas quatro categorias de motivos, a saber:

- **Quando o motivo para a internacionalização reside na Busca por Recursos no exterior (*Resource Seeking*):** nos anos 1970, a firma interessada em ter acesso a recursos, que estão disponíveis em melhor qualidade e/ou menor custo em localidades fora de seu território, em condições mais vantajosas do que em seu mercado de origem ou que não estão disponíveis em seu mercado de origem, considerou como variáveis que influenciaram a localização de atividades em uma localidade no exterior foram os seguintes: disponibilidade, preço competitivo e qualidade de recursos físicos ou humanos; infraestrutura para a exploração deste recursos e dos produtos finais que utilizam estes recursos; legislação governamental sobre investimentos estrangeiros e de remessas de dividendos; e existência de incentivos fiscais para estes investimentos. Posteriormente, na década de 1990, as variáveis que influenciaram a localização de atividades de valor adicionado por parte das multinacionais no exterior foram as seguintes: em adição à disponibilidade de recursos, foram indicadas também as possibilidades de melhorar a qualidade dos recursos; processamento local e logística do produto final; e existência de potenciais parceiros locais para promover em conjunto o conhecimento e/ou o capital para a exploração destes recursos.

- **Quando o motivo para a internacionalização reside na Busca por Mercados no exterior (*Market Seeking*):** na década de 1970, as principais variáveis que influenciaram a localização de atividades de produção por parte de empresas multinacionais em busca de mercados no exterior foram: existência de um significativo mercado doméstico e/ou regional; custos de produção e de transporte adequados; existência de barreiras tarifárias e não-tarifárias; e acesso preferencial para obtenção de licenças de importação de partes, peças e componentes. Nos anos 1990, as variáveis que influenciaram a localização foram as seguintes: disponibilidade de mão de obra qualificada; presença de importantes fornecedores; qualidade da infraestrutura; economias das aglomerações espaciais de empresas; políticas macroeconômicas adequadas; proximidade com centros intensivos de conhecimento; e ações de promoção e captação de investimentos estrangeiros por parte de governos e agências locais.
- **Quando o motivo para a internacionalização reside na Busca por Eficiência (*Efficiency Seeking*):** na década de 1970, as principais variáveis que influenciaram a localização no exterior de atividades que contribuam para a eficiência, como por exemplo, por meio de racionalizar um conjunto de atividades para obter economias de escala e de escopo, foram: custos de produção (mão de obra, insumos, etc...) competitivos; abertura e liberalização da legislação de comércio exterior que possibilitasse a comercialização internacional de produtos intermediários e finais; presença de economias de aglomeração, do tipo zonas econômicas de exportação; e existência de incentivos fiscais e creditícios. Nos anos 1990, as principais variáveis foram as seguintes: existência de recursos humanos, rede de fornecedores, infraestrutura, aglomerações espaciais de firmas e de empresas de setores demandantes de conhecimento, especialmente direcionados para atividades intensivas em conhecimento de empresas multinacionais (exemplo: atividades de pesquisa e desenvolvimento); adoção de políticas e ações governamentais orientadas para a reforma econômica bem como para a melhoria do nível de qualificação educacional e profissionalizante; disponibilidade de aglomerações espaciais especializadas (exemplos: parques tecnológicos e distritos industriais, dentre outros); e ambiente nacional favorável ao empreendedorismo e à promoção da competitividade, com ênfase para iniciativas de cooperação intra e entre firmas.

- **Quando o motivo para a internacionalização reside na Busca por Ativos Estratégicos (*Strategic Asset Seeking*):** nos anos 1970, algumas das principais variáveis que influenciaram a escolha de localidades para o destino de IED que contribuíram para ampliar em nível global o conjunto de ativos físicos e as competências humanas da firma, em particular para manter ou fortalecer suas vantagens específicas de propriedade, foram: disponibilidade de ativos e mercados, a preços competitivos, relacionados ao conhecimento necessário para proteger ou promover as vantagens específicas de propriedade das firmas investidoras; e existência de ambiente institucional e outras variáveis facilitadoras ou impeditivas para a aquisição destes ativos por parte de empresas estrangeiras. Por outro lado, na década de 1990, dentre as variáveis que mais influenciaram foram as seguintes: captação de ativos criativos com base em conhecimentos presentes em uma crescente dispersão geográfica; disponibilidade de ativos de sinergia, a preços competitivos, para empresas estrangeiras investidoras; oferta de oportunidades, em distintas regiões do país, para intercâmbio de conhecimento tácito, idéias e aprendizado interativo; e acesso a diferentes culturas, instituições e sistemas, em adição às distintas demandas e preferências do mercado consumidor.

Conforme pode ser inferido da análise das informações acima, segundo Dunning (1998), ocorreram importantes diferenças entre as ou características que influenciaram a seleção do país ou região para a localização de IDE entre as décadas de 1970 e 1990, e basicamente em consequência dos seguintes acontecimentos:

- * alteração no papel dos custos de transação espaciais, que refletem o significativo processo de liberalização nas economias em desenvolvimento e em transição, via abertura da economia, o que contribuiu para uma busca crescente de mercados no exterior.
- * mudança nas características da atividade econômica em geral que favoreceram e fortaleceram as aglomerações espaciais de empresas, mudança esta que permite que as empresas participantes se beneficiem de externalidades econômicas destes *clusters*, tal como o compartilhamento de centros de serviços.

- * busca por ativos intangíveis em especial capital intelectual por parte das multinacionais interessadas em acrescentar valor adicionado às suas vantagens competitivas, do tipo “criação de conhecimento”, os quais devem estar disponíveis também nas filiais ou subsidiárias estabelecidas nas economias hospedeiras.
- * alteração na prioridade dos motivos que influenciam a localização de investimentos diretos de firmas multinacionais, com a crescente importância da busca por ativos estratégicos do tipo intensivos em conhecimento e de experiências de aprendizado, vis-à-vis recursos naturais ou de mercados (como nos anos 1970), que possam contribuir para incrementar e/ou fortalecer suas respectivas vantagens de propriedade específicas.
- * crescente direcionamento de investimentos diretos aos países em desenvolvimento e às economias em transição, nos quais se destaca o papel decisivo das variáveis relacionadas à “infraestrutura física e humana; ambiente macroeconômico e arcabouço institucional”.

Pode-se inferir, com base nas conclusões acima mencionadas, que as variáveis de localização de um país podem variar ao longo do tempo e, dependendo dos motivos que a empresa busca no exterior, aquelas variáveis podem se transformar em determinantes de atratividade para IED. Porém, para que estas novas variáveis de localização sejam consideradas como determinantes de atratividade, é mister que estas variáveis estejam convergentes com os motivos que as empresas buscam para investir no exterior, pois desta forma resultarão em Vantagens Competitivas para as firmas investidoras naquela localidade.

4.2.2 Revisão das principais teorias sobre internacionalização de empresas

Nesta seção serão apresentadas algumas das principais teorias sobre internacionalização da empresa, desenvolvidas sob um enfoque econômico, cujo critério de seleção reside na importância da contribuição para a formulação teórica Paradigma Eclético. Serão mencionadas também, outras três importantes teorias cuja escolha baseou-se no fato de que foram elaboradas sob um enfoque distinto: enfoque comportamental.

Ao proceder a uma revisão da literatura sobre teorias de internacionalização, segundo Hemais e Hilal (2004, p. 17-18) verifica-se que estas teorias podem ser agrupadas em duas áreas, a saber: enfoque econômico e enfoque comportamental.

4.2.2.1 Enfoque Econômico: as teorias de internacionalização desenvolvidas sob a abordagem econômica examinam tanto tendências macroeconômicas nacionais e internacionais, tal como a análise da competitividade de um determinado setor industrial em nível global e a interação entre o crescimento da empresa e a localização nos mercados doméstico e internacional, quanto aspectos microeconômicos, como o estudo do crescimento internacional de firmas individuais, neste caso baseando-se na teoria econômica da firma. Este enfoque entende que a decisão de internacionalização ocorre segundo o critério do “homem econômico”, ou seja, os responsáveis pela decisão têm acesso perfeito às informações e decidirá pela opção mais racional. (HEMAIS; HILAL, 2004, p. 17).

Dentre as principais correntes teóricas incluídas no âmbito deste enfoque destacam-se as seguintes: Teoria do Custo de Transação, Teoria do Crescimento da Firma, Teoria do Poder de Mercado, Teoria do Ciclo de Vida do Produto, Teoria do Custo de Transação, Teoria da Internalização e Teoria Eclética ou Paradigma Eclético.

4.2.2.1.1 Teoria do Custo de Transação: Formulada pelo economista Ronald Coase em 1937, no artigo publicado na *Economica* e intitulado *A Natureza da Firma*,¹⁹ esta teoria considera que as firmas foram estabelecidas porque, sob a autoridade do empreendedor, coordenam de maneira mais eficiente todas as etapas de produção interna de uma determinada mercadoria, resultando em custos de produção inferiores aos custos de transação no mercado externo à empresa, i.e., os custos que ocorrem ao longo das sucessivas fases de produção e comercialização da mesma mercadoria, envolvendo diversos agentes coordenados pelo mercado. Em ambos os casos, segundo Coase, a firma incorre em custos, sejam de transação “intra firma”, na primeira opção, sejam de transação “extra firma”, ao optar por transações no mercado, sendo que a existência da firma está condicionada ao fato de que os custos de transação “intra firma” sejam inferiores aos custos de transação “extra firma”.

¹⁹ A publicação *Economica* é elaborada pela London School of Economics and Political Science, a qual está disponível em <http://jstor.org/journals/lonschool.html>

4.2.2.1.2 Teoria do Crescimento da Firma: Desenvolvida por Edith Penrose em 1959, esta teoria teve como base uma análise do crescimento das empresas nos anos 50 e tinha como objetivo responder à pergunta: Existe algo inerente à natureza das firmas que impulsiona permanentemente seu crescimento e que limita em um determinado momento seu tamanho? Partindo da premissa de que a função de uma empresa é “adquirir e organizar recursos humanos e de outra natureza com o fim de fornecer lucrativamente bens e serviços aos mercados” (PENROSE, 1995, p. 13), Penrose define a firma como sendo “um conjunto de recursos interligados, numa estrutura administrativa, cujas fronteiras são determinadas pela área de coordenação administrativa e por comunicações dotadas de autoridade”. (*ibid.*, p. 15) Neste sentido, o fator estratégico no âmbito interno à firma são os recursos humanos, os quais, segundo Penrose, “proporcionam tanto um estímulo à sua expansão como um limite à taxa de seu crescimento” (*ibid.*, p. 15).

No ambiente externo à empresa, caracterizado como o conjunto de oportunidades no mercado para investimentos e crescimento, se identifica um limite ao crescimento da firma em função da demanda por seus produtos em um determinado período de tempo, mas, por outro lado, é possível vislumbrar uma perspectiva de expansão com novos mercados em função da diversificação e introdução de novos produtos por parte da firma.

Em adição às possibilidades de expansão da firma nos novos mercados domésticos, Penrose também destaca as oportunidades de investimento e crescimento em mercados além de suas fronteiras nacionais, tema que foi abordado no artigo intitulado “Investimento Direto no Exterior e o Crescimento da Firma”, publicado em 1956 no *Economic Journal*. E, finalmente, as oportunidades de expansão da firma, também existem para além de seu núcleo (conjunto de atividades principais), devido as possibilidades de crescimento via a estratégia de participar de redes de negócios (conjunto limitado de firmas vinculadas umas às outras por meio de alianças formais), envolvendo licenciamentos, franquias, arranjos de pesquisa e desenvolvimento, de marketing e de publicidade, dentre outros, seja em seus respectivos mercados de origem seja com empresas estabelecidas em mercados domésticos. (PENROSE, 1995).

4.2.2.1.3 Teoria do Poder de Mercado: Formulada pelo economista Stephen Hymer em 1960, em sua Tese de Pós-Doutorado intitulada “As Operações Internacionais de Firms Nacionais: Um Estudo dos Investimentos Diretos no Exterior”, esta teoria procura explicar o processo de internacionalização de uma empresa, i.e. a decisão da firma de se internacionalizar por meio da realização de um investimento direto no exterior, como sendo decorrente de três razões: devido à existência de “imperfeições” no mercado externo selecionado (por não identificar um parceiro confiável para licenciamento ou franquia); com o objetivo de remover a competição naquele mercado para o qual exporta (por meio de fusões ou aquisições com firmas locais) ou para aproveitar o máximo retorno econômico com vistas a deter vantagens específicas de propriedade (como produzir uma mercadoria diferenciada dos concorrentes ou em função de possuir conhecimento exclusivo de uma determinada técnica de produção) (AMATUCCI, 2008, P. 7/75).

A importância da contribuição de Hymer para explicar as operações de investimentos direto no exterior por parte de empresas multinacionais é destacada por Pitelis (2002): “No que se refere à teoria das firmas multinacionais, a contribuição de Hymer previu a maior parte das formulações teóricas atuais.”

4.2.2.1.4 Teoria do Ciclo de Vida do Produto: Desenvolvida pelo economista Raymond Vernon em 1966, a teoria sugere que o ciclo de vida de um produto ou uma tecnologia percorre três estágios, sendo que o primeiro é denominado “introdução” e inclui as atividades de concepção, produção e comercialização da mercadoria ou da tecnologia, que em geral ocorre em países desenvolvidos, pois requerem capital intensivo, tecnologia inovadora, mão de obra qualificada e significativo mercado doméstico. Em seguida, no estágio de “crescimento”, a tecnologia começa a ser difundida e surge concorrentes no mercado (em geral são firmas estabelecidas em outros países desenvolvidos), a empresa inicia a produção em massa e a comercialização do produto em mercados externos via exportações. Na terceira e última fase, intitulada “maturação”, a tecnologia já é mais estável e menos inovadora e a produção passa a ser transferida, por meio de investimentos diretos no exterior, via licenciamento ou, ainda, por meio de franquias, para economias nas quais os custos de produção são mais reduzidos, pois não há necessidade de mão de obra qualificada (nações em desenvolvimento) (HEMAIS, 2004, p. 22-23) Neste estágio as empresas realizam operações de IED porque, segundo Vernon “a impiedosa eficiência das empresas multinacionais

impulsiona a rápida transferência da produção para nações nas quais os custos de mão de obra são baixos para, em seguida, serem novamente transferidas para outras economias quando os custos começarem a se elevar.”²⁰

4.2.2.1.5 Teoria da Internalização: Formulada por Peter Buckley and Mark Casson em 1976, na publicação intitulada “O Futuro da Empresa Multinacional”, tem como base os estudos de Ronald Coase, sobre custos de transação. A teoria reside em três princípios: as firmas têm lucros porque operam em mercados imperfeitos; quando os mercados de produtos intermediários são imperfeitos existe um incentivo para as firmas criarem mercados internos à própria organização (ou seja, internalizar as atividades produtivas que desta forma estarão sob propriedade e controle da própria firma), e, a internalização de mercados além das fronteiras nacionais da empresa gera firmas multinacionais.²¹ Neste sentido, uma firma sempre se defronta com o seguinte dilema ao longo do processo de produção de um bem ou serviço: é mais vantajoso adquirir insumos intermediários de fornecedores independentes no mercado ou produzir internamente na própria organização? De forma similar, uma firma enfrenta um dilema na área de vendas, ou seja, deve exportar seus produtos no mercado externo para importadores independentes ou produzir ela própria no mercado externo (via investimento direto no exterior) e vender diretamente naquele mercado? Nesta segunda opção, a firma torna-se uma empresa multinacional. Quando a firma se defronta com as opções - vender ou produzir - a firma incorre em custos de transação e, no caso de empresas que exportam suas mercadorias, a melhor opção depende da avaliação entre os custos de transação, que são os custos inerentes à opção de exportar para o mercado externo, *versus* os chamados custos de internalização, que são os custos pertinentes à opção de investir em uma unidade produtiva no exterior.

4.2.2.1.6 Teoria Eclética ou Paradigma Eclético: Esta teoria foi desenvolvida por John Dunning em 1988 e, tendo em vista que se constitui no referencial teórico desta Tese sua formulação será apresentada de forma ampliada na seção 3.2.1.

²⁰ The Economist, Raymond Vernon: Oráculo da globalização, 19 de Setembro de 1999. Disponível em www.economist.com. Consulta em 14/02/2012.

²¹ Henisz, W., The Power of Buckley and Casson thesis: the ability to manage institutional idiosyncrasies, Journal of International Business Studies, p. 175, (2003) 34, disponível em www.jstor.net

4.2.2.2 Enfoque Comportamental: As teorias de internacionalização formuladas sob a abordagem comportamental entendem que a decisão da firma de investir em mercados externos envolve diversas incertezas decorrentes de diferenças nos campos político, econômico e cultural em relação ao mercado doméstico da firma investidora, e tendo em vista que o acesso perfeito a todas as informações não é viável, a decisão se baseia em um critério de “racionalidade intuitiva”. Neste sentido, os responsáveis pela decisão de internacionalização da empresa adotam um critério que contempla, simultaneamente, a racionalidade para maximizar os benefícios a serem obtidos no mercado externo com a intuição (*feeling*) para minimizar os riscos decorrentes das incertezas desta iniciativa. (HEMAIS E HILAL, 2004, p.18).

No contexto das teorias de internacionalização da firma, que poderiam ser agrupadas sob o enfoque comportamental, destacam-se as seguintes: Escola de Uppsala; Escola Nórdica e Escola Rede de Negócios.

4.2.2.2.1 Escola de Uppsala: Este referencial teórico tem como principais nomes os pesquisadores suecos Jan Johanson e Finn Wiedersheim-Paul, que em 1975 publicaram no *Journal of Management Studies* o artigo intitulado “A Internacionalização da Firma: quatro Casos Suecos”. Ao analisarem as iniciativas que empresas suecas adotaram em seu processo de inserção internacional ambos pesquisadores concluíram que o processo ocorre de forma incremental, tanto com base na aquisição gradual de conhecimento sobre os mercados externos - partindo de mercados com menor distância psíquica em relação a seus respectivos mercados de origem - como no comprometimento incremental dos modos de entrada naqueles mercados, em conformidade com o seguinte roteiro: Estágio 1: Atividades não regulares de exportação; Estágio 2: Exportação via representantes independentes (agentes); Estágio 3: Estabelecimento de uma subsidiária de vendas no exterior; e Estágio 4: Estabelecimento de uma unidade de produção no exterior. (JOHANSON; FINN, 1975, p. 307).

Segundo Hilal e Hemaïs (2003, p. 1), um dos pressupostos básicos da Escola de Uppsala é:

[...] a internacionalização da firma, seja por meio de exportações, seja por meio de investimentos diretos (FDI), é uma consequência do seu crescimento (Carlson, 1975). Quando o mercado doméstico está saturado e, conseqüentemente, o número de oportunidades lucrativas diminui até o ponto de impedir a ampliação da firma, deve-se buscar novos locais para se expandir. O processo de internacionalização se dava de forma incremental, por causa das incertezas e imperfeições das informações recebidas sobre o novo mercado.

4.2.2.2.2 Escola Nórdica: Esta linha de pensamento é a sucessora da Escola de Uppsala. Um de seus principais representantes é Svante Andersson que em seu artigo intitulado “A Internacionalização da firma sob uma perspectiva empreendedora”, publicado no *International Studies of Management and Organization* em 2000, no qual destaca o papel do empreendedor no processo de expansão da empresa para mercados externos. De acordo com o marco conceitual de Andersson, existem três tipos de empreendedores os quais influenciam de forma distinta o processo de internacionalização de empresas: a) Empreendedor de Marketing: é aquele que implementa uma estratégia proativa de internacionalização, pois sua prioridade é a busca de novos mercados; b) Empreendedor Técnico: é aquele que implementa uma estratégia reativa de internacionalização, pois sua prioridade é o desenvolvimento técnico de processos ou produtos; e c) Empreendedor Estrutural: é aquele que implementa uma estratégia de internacionalização como sendo parte da estratégia geral da empresa, pois sua prioridade é a reestruturação da própria firma ou do setor no qual atua. (apud HILAL; HEMAIS, 2003).

4.2.2.2.3 Escola de Redes de Relacionamento: Esta formulação teórica tem como dois importantes pesquisadores, Johanson, J e Mattsson, L-G, cujo texto principal foi “Internacionalização em Sistemas Industriais: Um Enfoque de Teoria de Redes”, publicado em 1988. Esta escola é considerada como uma evolução natural do pensamento da Escola Nórdica, uma vez que também salienta a influência do papel do empreendedor no processo de internacionalização da firma e destaca, de forma complementar, a influência dos contatos de suas respectivas redes de relacionamento profissional e pessoal, tanto nas etapas iniciais como ao longo do processo de inserção internacional. As redes de relacionamentos se constituem em conjuntos de empresas que são mantidas por meio de relacionamentos e que são compostas de diversos participantes, como fornecedores, clientes, competidores, entidades acadêmicas e instituições governamentais. Ao participar de redes de relacionamento, a firma pode obter apoio para conseguir informações sobre um determinado mercado externo e, no caso específico de internacionalização, as firmas confiam em suas redes de relacionamento para se familiarizar com novos mercados bem como para superar barreiras culturais e institucionais ao iniciar negócios em novos mercados.

Considerando que o referencial teórico desta pesquisa reside na Teoria denominada Paradigma Eclético serão apresentadas, a seguir, algumas das principais contribuições teóricas que constituem os “antecedentes históricos” da Teoria Eclética.

4.2.3 Antecedentes históricos da teoria eclética ou paradigma eclético

A origem da teoria formulada por Dunning remonta, segundo Hemais e Hilal (2004), ao artigo intitulado “A Natureza da Firma”, publicado pelo economista britânico Ronald Harry Coase em 1937. Coase desenvolveu o conceito dos chamados “Custos de Transação”, com os quais justifica a existência da empresa pelo fato de que a mesma oferece no mercado um produto final a um preço mais competitivo, ao coordenar de forma eficiente a produção interna dos insumos intermediários desta mercadoria, vis-à-vis à aquisição dos produtos intermediários no mercado externo à empresa. Em outras palavras, os custos internos de transação (intra firma) são inferiores aos custos externos de transação no mercado (extra firma).

Com o propósito de reafirmar a importância da contribuição de Coase sobre Custos de Transação para o desenvolvimento da Teoria da Internalização, que é um dos três pilares nos quais reside o Paradigma Eclético, vale mencionar Fina e Rugman (1996, p. 203):

As origens da teoria da internalização remontam a Ronald Coase (1937), o qual afirmou que existem condições sob as quais é mais eficiente para uma firma criar um mercado interno do que comercializar em mercados externos; tais condições são chamadas de custos de transação de atuar em mercados externos. Simultaneamente, a teoria da internalização foi mais desenvolvida e aplicada às empresas multinacionais, pelos pesquisadores associados à Reading School (Londres), tais como Buckley e Casson (1976), Dunning (1980), Casson (1982), Rugman (1980-1981), Hennart (1982), dentre outros, além dos trabalhos posteriores de Buckley e Casson (1992).

Posteriormente, em 1959, surge uma das primeiras iniciativas de explicação sobre os motivos que conduzem uma firma a iniciar o processo de internacionalização. A teoria intitulada “A Teoria de Crescimento da Firma”, elaborada pela economista norte-americana Edith Penrose. (PENROSE, 1959), a qual também teve influência no desenvolvimento do Paradigma Eclético.

Ao desenvolver estudos sobre a existência de eventuais fatores promotores do crescimento e de possíveis fatores limitadores ao ritmo deste crescimento, os quais, segundo Penrose (1959) são inerentes à natureza das empresas, a autora formulou a seguinte definição sobre “a firma”:

[...] um conjunto de recursos humanos direcionados à produção eficiente de bens e serviços a serem oferecidos no mercado, que para satisfazer seu ímpeto natural de sobrevivência buscam a expansão, em especial por meio da diversificação, a qual por sua vez contribui para eliminar eventuais restrições ou limites ao seu próprio crescimento. (PENROSE, 2006, p. 19).

Com base na definição acima, pode-se inferir que à medida que a empresa vai crescendo, naturalmente as fronteiras da empresa se ampliam, a tal ponto que esta passa a atuar em mercados externos, dando início ao seu processo de internacionalização. A este respeito, Penrose (2006, p. 19) afirma que:

Boa parte da análise do crescimento das firmas como a que apresentei parece de modo geral aplicar-se igualmente bem à expansão de investimentos externos diretos em sua forma contemporânea – nos quais os processos de crescimento, o papel do aprendizado, a teoria da expansão baseada em recursos internos, humanos e de outra natureza, o papel da administração, a diversificação da produção, o papel das fusões e das aquisições são todos relevantes.

Uma outra contribuição para a formulação da Teoria Eclética, foi formulada nos anos 1960 pelo economista canadense Stephen Herbert Hymer, a qual já foi mencionada. Segundo Dunning e Rugman (1985), a contribuição de Hymer tem sido considerada tanto como resultado de um pioneirismo conceitual como um marco inicial nos estudos sobre teorias de empresas multinacionais e de investimento direto no exterior.

Conforme os autores, a grande contribuição de Hymer residiu em analisar a empresa multinacional e interpretar suas operações de investimento direto no exterior, i.e. a transferência de capital, tecnologia ou conhecimento entre suas unidades estabelecidas em distintas nações, enquanto mantém a propriedade destes ativos como um mecanismo pelo qual as firmas estendem os limites de seu mercado para o exterior. Neste sentido, o IDE é considerado como uma extensão internacional da teoria de crescimento da firma.

Neste contexto está a observação de Dunning e Rugman sobre a visão de Hymer a respeito de investimento direto no exterior e da firma multinacional:

A característica singular do IDE é um mecanismo pelo qual a multinacional mantém o controle de atividades produtivas fora de suas fronteiras nacionais, isto é, IDE significa produção internacional. Segundo esta visão, o IDE é mais do que um processo pelo qual os ativos são trocados internacionalmente. O grande insight de Hymer foi focar a atenção sobre a multinacional como uma instituição para a produção internacional, ao invés de um intercâmbio internacional. (DUNNING; RUGMAN, 1985, p. 228).

Os estudos de Hymer também mereceram a atenção de Kindleberger (1966), destacado acadêmico com diversas publicações no campo da Economia Internacional, que concluiu:

[...] para que a firma estrangeira tenha condições de superar a vantagem de empresas locais em um determinado mercado externo, é necessário possuir uma vantagem específica própria - que pode ser tecnologia, patente, recursos financeiros, técnicas de produção e comercialização e gestão, dentre outras - que não é de propriedade das concorrentes estabelecidas naquele mercado. (KINDLEBERGER, 1966, p. 423).

Neste sentido, pode-se inferir que a empresa estrangeira poderia oferecer seus produtos no mercado externo, em virtude de suas vantagens específicas, por meio das exportações, porém somente se a relação entre os benefícios e os custos de operar à distância superarem o retorno obtido com o investimento direto no exterior, caso contrário, a firma optaria por estabelecer-se no próprio mercado consumidor.

Segundo Gonçalves *et al.* (1998, p. 134-138), com base em Hymer:

[...] a realização de investimentos diretos no exterior, passou a ser analisada sob o enfoque da Teoria da Internacionalização da Produção, que explica o investimento em função do diferencial de rentabilidade, entre as operações de investimento direto no país de origem e no exterior. O cálculo deste retorno é efetuado com base na interação entre em um conjunto de características específicas (vantagens de propriedade de um determinado ativo) da firma potencial investidora e de um grupo de fatores específicos (características relacionadas à localização do mercado) da economia com na qual será realizado o investimento.

Hymer, ao analisar a movimentação de capitais internacionais pela empresa multinacional, como a transferência de ativos resultantes de vantagens específicas da própria firma com o intuito de controlar as atividades produtivas nos mercados externos, certamente contribuiu para o entendimento e a caracterização deste fluxo de ativos intracompanhia bem como para o desenvolvimento futuro de conceitos e teorias sobre investimento estrangeiro direto e empresas multinacionais.

Segundo Dunning, John McManus em um capítulo intitulado “A Teoria da Firma Internacional”, escrito em 1972,²² também manifestou claramente as vantagens da própria empresa ao controlar a produção em mercados externos ao afirmar que “o crescimento das atividades das empresas multinacionais reflete os benefícios da função de coordenação da firma entre fronteiras nacionais” (DUNNING, 2003, p.111).

Ulteriormente, Buckley e Casson (1976) apresentaram uma nova contribuição teórica sobre internacionalização da firma, que também foi absorvida por Dunning e incluída como o segundo tripé da Teoria Paradigma Eclético. Segundo os autores, a decisão de uma firma

²² O capítulo escrito por John McManus consta no livro *A Firma Multinacional e o Estado Nação*, organizado por Giles Pacquet e publicado por Collins and Macmillan, Toronto, pp. 66-93, 1972

sobre qual deveria ser a melhor estratégia de internacionalização depende da avaliação dos custos de transação (que são os custos inerentes à opção de vender no mercado externo) *versus* os chamados custos pertinentes à opção de investir no exterior, os quais foram denominados “Custos de Internalização”.

De acordo com a primeira estratégia, a firma optou por internacionalizar-se mediante exportações, ou seja, a empresa irá oferecer seus produtos nos mercados externos via terceiros (importadores) estabelecidos no exterior. Ao adotar esta estratégia, portanto, a companhia incorrerá em diversos custos relacionados especificamente às transações internacionais de sua mercadoria, tais como:

- * Prospecção de potenciais parceiros (agentes ou importadores).
- * Obtenção de informações cadastrais, financeiras e comerciais sobre o parceiro selecionado.
- * Elaboração do contrato de representação ou de compra e venda.
- * Transporte das mercadorias ao exterior (frete e seguro).
- * Despesas com eventuais litígios com o parceiro local e/ou consumidores no mercado externo bem como para tentar garantir que os produtos vendidos não sejam objeto de “cópias” por parte do parceiro local naquele mercado.

A título de ilustração, alguns dos custos que a firma incorre ao optar por realizar um investimento direto no exterior são:

- * Elaboração do registro da filial ou subsidiária no mercado externo.
- * Aquisição de terreno e construção das instalações produtivas no mercado externo (*greenfield projects*).
- * Fusão ou aquisição com empresas locais.
- * Aquisição de insumos, partes, peças, componentes, máquinas e equipamentos destinados à produção no exterior.

* Produção das mercadorias no mercado externo.

* Registro de patentes, dentre outros.

Neste sentido, a Teoria de Internalização de Buckley e Casson postula que para tomar a decisão mais vantajosa para a empresa os dirigentes da firma avaliam os custos relativos à opção de exportar seus produtos para o mercado externo, vis-à-vis os custos de internacionaliza-se via investimento direto no mercado externo. A decisão da firma em investir no exterior ocorrerá se os custos das operações realizadas entre a matriz e a subsidiária ou entre subsidiárias do mesmo grupo empresarial foram inferiores aos custos de transação extra-firma, ou seja, as operações realizadas no mercado internacional com firmas independentes.

Em sentido inverso, pode-se inferir, portanto, que quando os custos de transação são inferiores aos custos de internalização, a decisão da empresa deve recair sobre a opção de comercializar seus produtos via vendas externas para terceiros ou via acordos de licenciamento ou franquias.

As formulações teóricas a respeito do processo de internacionalização da firma, apresentadas de forma resumida nesta seção, objetivaram demonstrar quais foram as principais contribuições e influências para a elaboração do arcabouço teórico - Paradigma Eclético – formulado por John H. Dunning em 1976, o qual constitui o referencial teórico para a análise dos resultados do estudo ora apresentado nesta Tese.

4.2.4 Teoria eclética ou paradigma eclético

A formulação teórica denominada "Paradigma Eclético", ou "Teoria Eclética", é um arcabouço teórico que integra diversas explicações sobre a natureza da firma em si e dos motivos e estratégias que influenciam sua expansão internacional.

O principal componente desta teoria que justificou a escolha para este estudo reside na importância que esta formulação teórica concede às "vantagens de localização", quando da

análise por parte da firma interessada em se internacionalizar por meio do investimento direto, conforme será apresentado nesta seção.

O “Paradigma Eclético” foi desenvolvido em um contexto histórico caracterizado pelo intenso processo de inserção internacional de empresas, marcado por diversas transformações nas relações econômicas internacionais, como: significativo impacto no volume de transações comerciais e no fluxo de investimentos diretos no exterior; crescente importância da produção, comércio e investimentos de empresas multinacionais no âmbito das relações econômicas internacionais e direcionamento majoritário deste dinamismo econômico para o conjunto das economias avançadas da América do Norte, Europa Ocidental e Japão.

É neste contexto internacional, que John H. Dunning, ao realizar estudos envolvendo filiais de firmas norte-americanas instaladas no Reino Unido, formulou as primeiras reflexões que, posteriormente, resultaram na formulação do Paradigma Eclético. Dunning, economista e Professor da Universidade de Reading, Inglaterra, iniciou em meados da década de 1950, pesquisas sobre as diferenças de produtividade entre três grupos de firmas: matrizes de empresas industriais nos EUA, suas respectivas filiais estabelecidas no Reino Unido e matrizes de indústrias congêneres nativas no Reino Unido. (DUNNING, 2002, p. 819)

Ao constatar que a produtividade das filiais norte-americanas estabelecidas no Reino Unido era inferior à produtividade da matriz nos EUA, Dunning concluiu que as características gerenciais superiores específicas da matriz nos EUA (vantagem de propriedade específica da matriz) não foram totalmente transferidas para as respectivas filiais no Reino Unido. Portanto, o motivo desta desigualdade nos níveis de produtividade reside no fato de estas vantagens constituírem um ativo intransferível, originado na matriz nos EUA para suas filiais no exterior. (DUNNING, 2001).²³

Em adição, ao verificar que o nível de produtividade das filiais norte-americanas no Reino Unido era superior à produtividade das firmas nativas inglesas, Dunning concluiu que esta diferença de produtividade era parcialmente explicada pela transferência de parcela da vantagem específica da matriz norte-americana descrita acima, e parcialmente explicada por uma característica específica da localização - da economia do Reino Unido -, a qual se

²³ Em inglês, o termo Vantagens de Propriedade ou Vantagens Específicas da Firma, é denominado “*Ownership Advantages or Firm Specific Advantages*”, sendo identificado no Paradigma Eclético com a letra “O”.

configurou como uma desvantagem específica daquela localização vis-à-vis à localização da economia na qual está estabelecida a matriz das filiais norte-americanas. Esta conclusão deu origem à formulação das Vantagens Específicas de Localização.(DUNNING, 2001).²⁴

Posteriormente, em 1972, durante um semestre na Universidade de Boston nos EUA, Dunning recebeu de Edith Penrose um *paper*, de autoria de J. C. Mc Manus, que defendia a ideia que as firmas preferem realizar investimento direto no exterior, em vez de uma forma de aliança não acionária (*non-equity alliance*) com uma empresa estrangeira, sempre que os custos de transação relacionados ao primeiro forem inferiores aos da última opção. Ainda, segundo Dunning (2002, p. 821-822):

Ao mesmo tempo, dois jovens colegas professores na Universidade de Reading - Peter Buckley e Mark Casson - realizavam pesquisas em uma linha similar a de Mc Manus. Como resultado desta pesquisa nasceu a Teoria da Internalização da empresa multinacional, que essencialmente era (e é) uma extensão do enfoque de Coase de entendimento da origem das firmas, mas aplicada às suas atividades de valor adicionado no exterior. Esta era a peça perdida do quebra-cabeça que eu estava procurando.²⁵(DUNNING, 2002, p. 821-822).

Em artigo intitulado “Explicando as mudanças nos padrões de produção internacional: em defesa da teoria eclética”, e publicado em 1979, Dunning expressou sua opinião quanto às três principais teorias²⁶ que procuravam explicar questões pertinentes à produção internacional:

Foi, entretanto, a insatisfação com estas explicações parciais sobre a produção internacional e a ausência de um modelo formal relacionado à produção internacional, ou outros modos de transferir recursos, que levou economistas a favorecer um enfoque mais eclético ao assunto. Esta quarta linha de abrangência realça e integra as três linhas da teoria econômica para explicar a competência e a vontade das firmas em atender os mercados bem como para expor a razão pela qual as empresas escolhem explorar suas vantagens por meio de produção no exterior (via investimento direto) vis-à-vis a via da produção doméstica e posterior exportação ou, ainda, via fluxos de capital para investimentos em portfólio no exterior.²⁷ (DUNNING, 1979, p. 275).

²⁴ Em inglês, o termo Vantagens de Localização ou Vantagens Específicas do País, é denominado “*Location Advantages or Country Specific Advantages*”, sendo identificado no Paradigma Eclético com a letra “L”.

²⁵ Em inglês, o termo Vantagens de Internalização é denominado *Internalization Advantages*, sendo identificadas no Paradigma Eclético com a letra “I”.

²⁶ Anteriormente à formulação do Paradigma Eclético, foram desenvolvidas diversas abordagens teóricas relacionadas ao processo de internacionalização de empresas, como a Teoria da Organização Industrial, cujo foco é avaliar quais são as vantagens de propriedade da firma mais adequadas para explicar os IDE. As principais vantagens identificadas são: capacidade tecnológica superior e diferenciação no produto; a Teoria de Portfólio, cuja principal linha de raciocínio explica que a dispersão geográfica da produção internacional, realizada por meio de IDE reside nas necessidades da firma de diversificar riscos e promover a estabilidade de receitas; e a Teoria da Firma, cujo foco das análises deixa de ser o ato do IDE e passa a ser a instituição que realiza este modo de entrada em mercados externos, ou seja, a empresa, a qual opta por atuar no mercado internacional por meio de IDE, vis-à-vis as opções de exportações ou contratos de licenciamento, dentre outros, quando os custos e riscos de transação com terceiros forem superiores aos custos e riscos internos de produzir internamente em uma unidade no exterior.

²⁷ Tradução livre do autor.

Portanto, o foco principal da futura formulação teórica de Dunning era oferecer um arcabouço integrado por meio do qual seria possível identificar os fatores que influenciam a decisão da firma de optar por realizar um investimento direto no exterior como sendo o modo de entrada em um determinado mercado vis-à-vis atender àquele mercado via exportações, provenientes de suas unidades produtivas instaladas em seus respectivos países de origem, ou de forma alternativa, atender aos mercados externos selecionados por meio de contratos firmados com empresas locais estabelecidas naqueles mercados selecionados para licenciamento, franquia ou subcontratação, dentre outros.

A apresentação do Paradigma Eclético, então denominado Teoria da Produção Internacional (isto é, da produção financiada por investimento direto no exterior), ocorreu durante um Simpósio da Fundação Nobel sobre Alocação Internacional da Atividade Econômica na Suécia em 1976, no qual participaram diversos economistas e estudiosos em geografia econômica. (DUNNING, 2002, p. 824)

O Paradigma Eclético tem como premissa o fato de que uma empresa que atua somente em seu próprio mercado tem, naturalmente, uma propensão natural para o crescimento, e as opções possíveis para a firma crescer, são: diversificação da linha de produtos (crescimento horizontal); desenvolvimento de novas atividades (crescimento vertical); aquisição ou fusão com outras empresas; e explorar mercados no exterior.

Neste sentido, a firma pode decidir adotar, sequencial ou simultaneamente, uma ou mais destas opções e, ao escolher iniciar vendas no mercado internacional, a empresa pode decidir por um dos três modos de ofertar seus produtos no exterior: exportações; investimento direto no exterior com vistas a produzir no mercado externo selecionado; e/ou contratos de licenciamento ou de franquias com empresas locais (no mercado externo) que possibilitem a estas firmas produzir as mercadorias.

Na hipótese de que a empresa tenha optado por ingressar no mercado externo via investimento direto, de acordo com a definição adotada neste estudo, a firma passa a ser classificada como uma empresa multinacional.

Nesse contexto, é importante destacar que o Paradigma Eclético pretende responder “quando”, “onde” e “porque” a empresa deve optar pelo investimento direto no exterior para

atender à demanda de um determinado mercado externo. Para tanto, o Paradigma Eclético sugere a existência, simultaneamente, de três condições, a saber: Vantagem de Propriedade Específica da Firma, Vantagem de Localização do País ou Região e Vantagem de Internalização.

*** Vantagens de propriedade ou vantagens específicas da firma:** A primeira condição para uma firma de uma determinada nacionalidade competir por meio de produção no mercado externo é possuir certas vantagens específicas próprias de sua natureza e/ou de sua localidade de origem, que a possibilite concorrer com as firmas nativas do mercado externo bem como com outras estrangeiras que atendam àquele mesmo mercado. Estas vantagens, se confirmadas, são chamadas de vantagens competitivas ou vantagens monopolísticas, e necessitam ser suficientes para compensar os custos decorrentes da implantação e operacionalização de uma unidade produtiva naquele mercado externo, além de serem mais vantajosas do que as condições de produção enfrentadas por concorrentes domésticos ou empresas de outras nacionalidades que são potencialmente concorrentes naquele mesmo mercado externo. Assim, a resposta à questão “Quando a empresa deve optar por realizar um investimento direto em um mercado no exterior?”, é parcialmente explicada pela posse de vantagens de propriedade de ativos tangíveis, tais como acesso privilegiado a fontes de recursos naturais ou reduzido custo da mão de obra, e/ou intangíveis, como, por exemplo, habilidades gerenciais e marcas e patentes, as quais devem ser específicas da própria firma e exclusivas, pelo menos durante um determinado período de tempo, vis-à-vis às atuais e às potenciais concorrentes nativas ou estrangeiras que atuam em um determinado mercado externo. Vale observar que estas vantagens de propriedade se constituem em um elemento chave para explicar a existência de empresas multinacionais.

*** Vantagens de localização ou vantagens específicas do país:** A segunda condição que consta na formulação teórica do Paradigma Eclético, e que deve se manifestar simultaneamente à primeira condição, versa sobre os determinantes de atratividade existentes em um determinado mercado externo que poderiam se constituir em vantagens de localização para uma firma que optar por produzir, por meio de investimento direto, naquele mercado. Esta condição do Paradigma Eclético está relacionada à pergunta que as firmas investidoras no exterior enfrentam quando tem

que decidir “onde produzir no exterior”? Neste sentido, as empresas realizarão IDE quando é mais vantajoso combinar seus produtos intermediários que são produzidos em seu país de origem e que podem ser transferidos para o exterior com algumas variáveis disponíveis em outra nação. (DUNNING, 1988, p. 4)

Dunning (1980, p.10) salienta as vantagens específicas de localização no processo de internacionalização de empresas sob dois pontos de vista:

- **Vantagens de localização do país ou região de origem da firma:** são decorrentes de variáveis ou características específicas da localização, tal como a existência de uma aglomeração industrial cujas firmas compartilham de centros de serviços de pesquisa e desenvolvimento, que podem ter contribuído para que as firmas ali estabelecidas tenham desenvolvido vantagens específicas de propriedade, as quais propiciam vantagens competitivas que influenciarão no processo de decisão de internacionalizar parte de sua produção por meio de IDE; e
- **Vantagens de localização do país ou região de destino dos investimentos estrangeiros diretos:** são decorrentes de variáveis ou características específicas da localização na qual os IED serão realizados.

A título de exemplo, imagine-se uma empresa estabelecida em uma economia desenvolvida, cujos recursos humanos qualificados permitem a produção industrial de uma determinada mercadoria, cujo mercado de destino é exclusivamente o mercado doméstico. Em um dado momento futuro, em decorrência de investimentos em pesquisa e desenvolvimento na própria unidade de produção, foi possível desenvolver uma nova tecnologia de produção (Vantagem Específica da Firma), que confere à empresa uma Vantagem Competitiva e que possibilita iniciar vendas ao exterior. Posteriormente, esta nova tecnologia estará disseminada e permitirá a utilização de mão de obra menos qualificada. Com o intuito de aproveitar esta nova situação, a firma inicia a busca por uma localização que possua a variável “baixo custo de mão de obra”, ou seja, busca obter uma vantagem específica de localização, para permitir o deslocamento de parte ou do todo de sua produção do país desenvolvido para a nação em desenvolvimento na qual os custos de mão de obra são relativamente menores.

Em consequência, a empresa incrementará sua Vantagem Competitiva pois terá uma redução em seus custos de produção na nação receptora do IED. Portanto, em diversas situações, pode ocorrer que uma variável - a disponibilidade de mão de obra qualificada - considerada como um determinante de atratividade de localização, torne-se em um momento futuro, uma variável que deixou de ser atraente para as atividades de produção industrial da manufatura, pois ao produzir no exterior a firma conseguiu reduzir seus custos com mão de obra e elevar sua Vantagem Competitiva.

Segundo Hill (2005, p. 213), “a teoria de Dunning é útil, porque contribui para explicar como fatores de atratividade locais afetam o direcionamento dos investimentos estrangeiros diretos.”

Em síntese, as vantagens competitivas da firma são decorrentes da “sintonia ou convergência” entre suas vantagens específicas de propriedade e as vantagens de localização do país de origem ou da região receptora do investimento direto estrangeiro. Vale salientar que são necessárias as duas condições simultaneamente - além da Vantagem da Internalização, que será abordada a seguir - para que se verifique, segundo o Paradigma Eclético, o contexto apropriado para a empresa optar pelo investimento direto no exterior.

*** Vantagens da internalização:** Vale mencionar que esta terceira vantagem é condição necessária para que a firma opte por investir diretamente no exterior em vez de atender à demanda externa por meio de exportações ou de relações contratuais com terceiros estabelecidos em mercados externos, isto é, a empresa prefere iniciar a produção no exterior por meio de uma subsidiária ou filial.

A principal justificativa oferecida por Dunning (1995, p. 361-466) para a firma internacionalizar a produção ao invés de atender ao mercado internacional por meio da produção doméstica ofertada via parceiros no exterior - exportação e/ou licenciamento -, reside no fato de que não existe uma situação de concorrência perfeita no mercado internacional, na qual a melhor opção para realizar uma transação comercial seria via parceiros independentes ou pelas chamadas “forças de mercado”.

Na realidade, no ambiente da economia real, constata-se a existência de “imperfeições” no mercado internacional, que emanam das ações dos participantes que afetam as condições da oferta e demanda. Estas distorções dificultam a realização de transações da forma mais eficiente com parceiros externos à firma, o que contribui para impedir o alcance do melhor retorno da operação bem como eliminar as condições de incerteza.

De acordo com Dunning (1995), a opção por decidir pela internalização e comercializar produtos intermediários entre a matriz e subsidiárias - resultantes estas de investimentos diretos no exterior -, ao invés de realizar transações com parceiros independentes no mercado internacional, reflete a aceitação de que:

[...] a racionalidade limitada, a assimetria nas informações e o oportunismo são princípios mais realistas governando a conduta econômica (Williamson 1985, 1993) do que o conhecimento perfeito e o comportamento de maximização do retorno no contexto das transações de mercado. É parcialmente para evitar ou superar tais imperfeições de mercado, e parcialmente para recuperar os ganhos que uma governança unificada das atividades, que firmas preferem internalizar os mercados de produtos intermediários e, em assim fazendo, tornam-se empresas diversificadas. (DUNNING, 1995, p. 463).

Merece destaque o fato de que a formulação teórica relativa às Vantagens da Internalização, que no contexto do Paradigma Eclético de Dunning deve se manifestar simultaneamente às Vantagens Específicas da Firma e às Vantagens Específicas de Localização, para explicar a produção internacional, recebeu um significativo impulso em virtude da contribuição de Rugman (1980), que apresentou sua Teoria Geral da Internalização, e que também passou a ser conhecida como a Teoria da Empresa Multinacional.

De acordo com esta formulação teórica, o processo de internacionalização da firma pode iniciar-se por meio de uma das três formas possíveis - mediante exportação, via investimento direto no exterior ou por meio de licenciamento. Neste sentido, uma empresa poderia optar por um modo de entrada em mercados externos que contemple um volume de recursos mais elevados bem como um maior potencial de riscos, desde que a opção de realizar um investimento direto no exterior seja considerada como a estratégia mais apropriada de entrada em mercados externos, tendo em vista as seguintes condições:

- Não se constata, na realidade, um sistema de livre comércio internacional, por causa, por exemplo, da existência de barreiras tarifárias e não tarifárias impostas por governos nacionais, as quais distorcem o grau de competitividade em favor das

empresas com produção local versus as empresas estabelecidas em outros países, cujas exportações ficam em desvantagem em relação aos preços domésticos;

- Firms que atuam somente em mercados domésticos desenvolvem, ao longo do tempo, algumas vantagens em relação às empresas concorrentes que estão estabelecidas em mercados externos, tais como: economias de escala de produção, competência gerencial, desenvolvimento tecnológico ou solidez financeira. Estas vantagens específicas de uma determinada firma vis-à-vis às concorrentes no exterior são identificadas como os principais motivos para que a empresa adote a estratégia de produzir nos mercados externos por meio de investimento direto - internalização -, como uma alternativa mais vantajosa do que exportação, podendo assim ter acesso aos mercados externos em igualdade de condições com os respectivos concorrentes locais; e
- A opção de comercializar em mercados externos via licenciamento para terceiros é considerada uma estratégia menos favorável do que investir diretamente no exterior, tendo em vista que a firma que possui a vantagem específica (em relação aos concorrentes atuais ou potenciais no mercado alvo) poderia perder o controle desta vantagem, uma vez que vendeu a licença para um produtor estabelecido naquele mercado.

Conforme desenvolvido neste capítulo, o Paradigma Eclético formulado por Dunning reuniu diversas contribuições teóricas para identificar as vantagens que influenciam a empresa a realizar investimentos diretos no exterior, ao invés de atender os mercados externos via exportações ou por meio de licenciamentos ou franquias.

Na seção seguinte, será apresentada a contribuição teórica sobre o processo de internacionalização de empresas, oferecido pelo Grupo Banco Mundial (*The World Bank Group*), por meio da Agência Multilateral de Garantias de Investimentos (MIGA, sigla em inglês) em 2011.

4.2.5 Estudo do Grupo Banco Mundial / Agência Multilateral de Garantia de Investimentos

Outra contribuição teórica que relacionou o processo de internacionalização de empresas por meio de IDE e as características de uma determinada localidade (nação ou região) que atraem estes investimentos, foi elaborada pelo Banco Mundial (*The World Bank Group*), por meio da Agência Multilateral de Garantias de Investimentos (MIGA, sigla em inglês) em 2011.

Com o intuito de mostrar que a temática dos IDE tem sido objeto de frequentes e importantes discussões no âmbito das organizações multilaterais, previamente à apresentação do estudo elaborado pelo BIRD/MIGA, serão mencionadas algumas destas iniciativas que vêm sendo desenvolvidas, desde a segunda metade da década de 1990. Cabe salientar que estas instituições têm oferecido interessante contribuição para conscientizar, orientar e capacitar os países em desenvolvimento para a importância de adotar políticas e ações em prol da melhoria da atratividade destes investimentos bem como para alertar sobre os desafios econômicos, sociais e ambientais envolvidos nestas operações.

Os principais organismos internacionais que tem dedicado esforços para estudar este mister são: Fundo Monetário Internacional (FMI); Organização Mundial do Comércio (OMC); Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês).

- **Fundo Monetário Internacional (FMI)**

No âmbito do Fundo Monetário Internacional (FMI), são realizadas duas iniciativas relacionadas a investimentos estrangeiros diretos, a saber, o Manual sobre Balanço de Pagamentos e a Posição de Investimentos Internacionais (BPM5) e a Pesquisa sobre Investimento Direto (CDIS sigla em inglês). A importância da elaboração e publicação do Manual BPM5 em 1993 reside no fato de que esta contém o conceito sobre investimento estrangeiro direto que é aceita no âmbito da organização²⁸ e que padroniza e classifica as

²⁸ Este é o conceito de IED adotado pelo FMI: “Aquisição de pelo menos 10% das ações ordinárias ou do poder de voto em uma empresa pública ou privada por parte de investidores não residentes. O investimento direto envolve um interesse duradouro na gestão da empresa e inclui o re-investimento de lucros.” Disponível em <http://www.imf.org/external/np/exr/glossary/showTerm.asp#F>

informações e os dados estatísticos sobre IED. (FMI, 1993). A outra iniciativa, que é a Pesquisa CDIS, contém uma coleta de dados estatísticos em nível mundial, iniciada em 2010, cujo propósito é aprimorar a disponibilidade e a qualidade de dados estatísticos sobre investimento estrangeiro direto em 92 nações. (FMI, 2011).

O FMI classifica as operações de fluxo de capital entre empresas e entidades no exterior como investimento direto, restringe a classificação exclusivamente às remessas de capital entre a firma investidora e suas outras empresas relacionadas. Ademais, o FMI sugere uma participação inicial de 10% no capital social, para qualificar o investimento como um investimento estrangeiro direto, e as principais modalidades de investimento direto, segundo o FMI, são: participação acionária, re-investimento de lucros e empréstimos de curto e longo prazo entre as empresas matriz e as subsidiárias.

- **Organização Mundial do Comércio (OMC)**

No campo das relações de comércio internacional, a Organização Mundial do Comércio, ao analisar o crescente vínculo entre as relações de comercialização internacional e as operações de investimentos diretos no exterior, reconheceu durante a Conferência Ministerial de Cingapura, em 1996, a importância estratégica dos IDE no contexto da economia global e promoveu a criação de um Grupo de Trabalho (GT) sobre Comércio e Investimento. Conforme consta no documento final do GT, segundo dados da UNCTAD, 33% do total do comércio mundial de bens e serviços em 1995 ocorreu no contexto das chamadas transações “intra-corporação transnacional”, isto é, entre a matriz e subsidiárias ou entre as subsidiárias estabelecidas em distintos países.

Outras iniciativas interessantes adotadas no contexto da OMC, para tratar de temas relacionados a comércio e investimentos, são o Acordo sobre as Medidas em matéria de Investimentos relacionadas ao Comércio (sigla TRIMs em inglês) e o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços, que abrange os investimentos estrangeiros no setor de serviços.

- **Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)**

A OCDE, instituição criada em 1947 para coordenar os recursos financeiros norte-americanos canalizados para a reconstrução da Europa e ampliada em 1961 com a finalidade de ser um fórum para tratar de assuntos em nível global, atualmente congrega 34 economias avançadas, e juntamente com outras economias com as quais têm parcerias - África do Sul, Brasil, China, Índia, Indonésia e Rússia - registram aproximadamente 80% do comércio e investimentos mundiais.

Em adição, esta Organização promove diversos estudos e pesquisas sobre os fluxos globais de investimentos no exterior. Nos relatórios e banco de dados estatísticos da OCDE há uma diferenciação entre as operações de IDE e os investimentos em portfólio, pois o primeiro é um investimento envolvendo uma relação de longo prazo e que é realizado com o interesse de exercer o controle em um negócio ou empresa no exterior, de forma a influir na gestão do negócio ou da empresa.

- **Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)**

A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) desenvolve diversos programas relacionados à temática de investimentos estrangeiros diretos (IED), dentre os quais se destacam: Avaliação das Perspectivas sobre Investimento Global (GIPA, sigla em inglês); Acordos de Investimentos Internacionais e Revisão/Resenha sobre Políticas de Investimento. Além disto, a UNCTAD elabora as publicações Relatório de Investimentos Mundial e Jornal sobre Empresas Transnacionais.

Na estrutura organizacional da UNCTAD consta a Divisão de Investimentos e Empresas, criada em 1985, que é um centro global de estudos e pesquisas sobre temas relacionados a investimentos e o desenvolvimento de empresas no âmbito do sistema da Organização das Nações Unidas (ONU) e a Comissão sobre Investimentos, Empresas e Desenvolvimento, que foi estabelecida em 2008 e que reúne anualmente representantes dos países-membros da organização, de agências nacionais de promoção de investimentos, do setor empresarial de e da comunidade acadêmica de diversas nações e da sociedade civil em geral para discutir temas sobre investimento e empresas.

4.2.5.1 Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA, sigla em inglês)

No âmbito das organizações pertencentes ao Grupo do Banco Mundial - Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (IBRD, sigla em inglês); estão inseridas as seguintes organizações: Corporação Financeira Internacional (IFC, sigla em inglês); Associação para o Desenvolvimento Internacional (AID, sigla em inglês); Agência Multilateral de Garantias de Investimentos (MIGA, sigla em inglês) e Centro Internacional para a Resolução de Disputas sobre Investimentos (ICSID, sigla em inglês).

A agência MIGA elaborou um guia contendo ferramentas para atração de IED.²⁹ No capítulo intitulado “Por que empresas se envolvem em investimentos diretos no exterior?”, são apresentados os “fatores-chave ou determinantes” utilizados nas avaliações de empresas transnacionais para selecionar e classificar localidades para a destinação de investimentos diretos (*Ibid.*).

Vale salientar que os fatores-chave considerados pelas empresas multinacionais para avaliar potenciais destinos para seus investimentos diretos no exterior, quando disponíveis em uma determinada localidade (nação ou região) nas condições desejadas pelas firmas potenciais investidoras como, por exemplo, no montante quantitativo e no nível de qualidade, podem ser considerados como os determinantes da atratividade de IED daquela localidade. Estes determinantes foram agrupados, segundo suas características, em seis categorias, a saber: Mercado; Custos; Recursos Naturais; Sistema de Infraestrutura; Regime Institucional e de Políticas Públicas; e Ambiente de Promoção e Apoio a Negócios. Na Tabela 17 pode-se verificar um desmembramento destas categorias nos respectivos fatores.

²⁹ Disponível em Glossary FDI Terms, <http://www.wbinvestmentclimate.org>

Tabela 17 – Fatores-chave utilizados pelas empresas multinacionais para avaliar as potenciais localidades para IED, 1999.

MERCADO
Tamanho do mercado e renda per Capita
Taxa de crescimento do mercado
Barreiras à Importação (Tarifárias e Não-Tarifárias)
Acesso a mercados regional e global
Preferências específicas do mercado consumidor
Questões de competitividade (i.e., participação no mercado, preço, barreiras à entrada)
CUSTO
Custo, qualidade, disponibilidade, e produtividade da mão de obra treinada/a ser treinada
Custos de insumos, componentes, matérias-primas
Transportes, comunicações, e custos dos serviços de utilidades
Tributação, custos de financiamento, acesso e disponibilidade de moeda estrangeira
Incentivos e falta de incentivos (i.e., exigências de performance) para investimento e comércio
RECURSOS NATURAIS
Disponibilidade de recursos (i.e., petróleo, gás, minerais, matérias-primas, terra agriculturável e recursos turísticos)
SISTEMA DE INFRAESTRUTURA
Infraestrutura física (i.e., portos, aeroportos, rodovias, telecomunicações)
Infraestrutura tecnológica e Infraestrutura de P&D (i.e., instituições de pesquisa, universidades)
Infraestrutura industrial (i.e., serviços empresariais e de subcontratação, indústrias de fornecedores e clusters industriais)
Infraestrutura educacional (i.e., escolas, faculdades e universidades)
REGIME INSTITUCIONAL E DE POLÍTICAS PÚBLICAS
Estabilidade econômica, política e social
Orientação pró setor privado e privatização de empresas estatais
Regras de entrada, garantias e incentivos
Estrutura e funcionamento dos mercados
Acordos Internacionais de comércio e de IED; políticas de comércio e de tributação
Marco jurídico geral (i.e., direitos de propriedade intelectual, legislações de concorrência e trabalhista, sistema tributário, e regulamentação sobre abertura e gestão de negócios)
AMBIENTE DE APOIO E DE PROMOÇÃO A NEGÓCIOS
Disponibilidade de informações e serviços de apoio
Promoção (i.e., doméstica e externa, atração de investidores)
Serviços de atendimento ao consumidor
Eficiência administrativa da agência de promoção de investimentos e de outras agências

FONTE: World Bank Group 1999.

Este capítulo teve como propósito apresentar o referencial teórico - Teoria Eclética ou Paradigma Eclético - bem como a contribuição teórica intitulada “Fatores-chave ou determinantes utilizados pelas empresas multinacionais para avaliar as potenciais localidades para IED, que serão utilizados para analisar os resultados da pesquisa (capítulo 6). Antes, porém, no Capítulo 5 a seguir, será abordada a metodologia para a realização desta pesquisa.

CAPÍTULO 5 - METODOLOGIA

Segundo Martins e Theóphilo (2009, p. 37), por método de pesquisa entende-se “o caminho para se chegar a um determinado fim ou objetivo” e por metodologia considera-se o roteiro a seguir para percorrer o caminho escolhido, abrangendo, inclusive, o planejamento das fases da pesquisa.

5.1 Definição do problema de pesquisa

Conforme mencionado na parte introdutória desta tese, os principais motivos que levaram o autor a empreender um estudo sobre os “Determinantes da Atratividade de Investimentos Estrangeiros Diretos na Economia Brasileira”, no período 2009 a 2011, decorreram, primeiramente, da necessidade, enquanto profissional, como membro da equipe da INVESTE São Paulo, de explicar, de forma realista e convincente as vantagens locacionais específicas das economias brasileira e paulista aos potenciais investidores estrangeiros em visita ao País. Simultaneamente, ocorreu um incentivo de ordem intelectual que também estimulou e inspirou a realização desta pesquisa: o desejo de conhecer e compreender porque firmas investem no exterior ao invés de ofertar seus produtos em mercados externos por meio de exportações e ou licenças. Esta curiosidade intelectual surgiu das leituras realizadas enquanto aluno das disciplinas acerca da temática de Internacionalização de Empresas, oferecidas no Curso de Doutorado em Administração na Universidade de São Paulo.

Neste contexto, o problema de pesquisa reside em identificar quais são os principais determinantes de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira, para o período de 2009 a 2011, de forma a compreender a inédita elevação do nível de atratividade da economia brasileira para estes investimentos.

5.2 Classificação do método de pesquisa

Uma pesquisa pode ser classificada em diversos tipos. No caso da pesquisa exploratória, um dos métodos apropriados, segundo Matta (2009), é o Estudo de Campo, porque permite

aprofundar o grau de conhecimento sobre um tema ainda não suficientemente estudado ou pesquisado. Neste trabalho, o método adotado envolveu a utilização de questionários estruturados não disfarçados, que foram enviados a um grupo de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o país e que contataram a INVESTE São Paulo, no período de 2009 a 2011.

O instrumento de coleta de dados objetivou conhecer melhor os determinantes de atratividade de IED no Brasil, procurando, na medida do possível, contribuir para a geração de hipóteses para futuras pesquisas. Com base nos resultados obtidos na pesquisa procurou-se caracterizar melhor este importante fenômeno com vistas a compará-lo com outros períodos da história econômica do país bem como com situações atuais de outras nações emergentes, como China, Índia e Rússia, e de economias avançadas, como Espanha, Portugal e Itália, com a finalidade de extrair ensinamentos que poderão ser de utilidade para os formuladores de políticas que influenciam a atração de IED para o país.

5.3 Planejamento da pesquisa

O planejamento da pesquisa empírica consistiu das seguintes etapas: definição dos objetivos, formulação das questões a serem pesquisadas, seleção de variáveis, indicação das fontes de dados, identificação do tipo de pesquisa, técnica de coleta de dados, caracterização da população e da amostra da pesquisa e instrumento da coleta de dados.

5.3.1 Definição dos objetivos da pesquisa

Tendo em vista que o problema da pesquisa em tela é identificar os determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos no Brasil no período de 2009 a 2011, os objetivos a serem perseguidos são identificar, analisar e conhecer quais são, segundo a percepção de potenciais investidores estrangeiros, os principais determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos da economia brasileira no período 2009 a 2011.

5.3.2 Formulação das questões de pesquisa

A formulação das questões de pesquisa, apresentadas a seguir, foi de grande utilidade porque estas serviram de roteiro para a elaboração do questionário que foi encaminhado, por via eletrônica, aos potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País no período 2009 a 2011:

- * Qual o grau de valoração da longa estabilidade político-institucional e da tendência de positiva mobilidade social no Brasil?
- * Qual é o nível de influência que a *performance* recente e as perspectivas da economia brasileira, no que diz respeito à manutenção da estabilidade macroeconômica, às elevadas taxas de crescimento do PIB e ao crescimento do mercado doméstico, na decisão de investir no País?
- * Qual é o grau de importância que estes potenciais investidores estrangeiros conferem às distâncias cultural e geográfica do Brasil, em relação às situações política, econômica e cultural de seus respectivos países de origem?
- * Quais são os determinantes da atratividade da economia brasileira que têm uma importância significativa para os potenciais investidores, e quais os que são considerados de “baixa atratividade” para a destinação de investimentos estrangeiros diretos?

5.3.3 Seleção das variáveis de pesquisa

Cada um dos dados que se pretendia coletar, ou seja, cada determinante da atratividade de IED no País que se objetivava analisar foi objeto de avaliação por parte dos potenciais investidores estrangeiros participantes da pesquisa. Tendo em vista as diferenças culturais e de nacionalidades, de experiências profissionais, de perfis pessoais e de percepções, certamente era de se esperar uma variação de opiniões entre os respondentes. Assim, de acordo com Mattar (2009), o campo de variação de cada um destes dados é denominado de variável. A literatura sobre o tema permitiu elencar as seguintes variáveis a serem estudadas:

- Estabilidade político-institucional
- Estabilidade social
- Estabilidade econômica
- Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB)
- Ampliação do mercado de consumo doméstico
- Legislação transparente e estável para investimentos estrangeiros diretos
- Clima favorável e amistoso para investimentos estrangeiros diretos
- Disponibilidade de grandes reservas de matérias-primas
- Disponibilidade de extensa área de terras cultiváveis
- Distância psíquica e diferenças culturais
- Sistemas de infraestrutura
- Existência de comunidades de descendentes de estrangeiros
- Disponibilidade de mão de obra qualificada
- Nível de exigências da legislação trabalhista
- Grau de complexidade do sistema tributário
- Parque empresarial diversificado
- Política cambial flexível (câmbio flutuante)
- Distância geográfica
- Custo de mão de obra
- Percepção sobre o futuro do país
- Incentivos fiscais e creditícios
- Políticas e instituições oficiais de apoio a investimentos estrangeiros
- Taxa de retorno de investimento, dentre outras.

5.3.4 Indicação das fontes de dados da pesquisa

Os dados levantados nesta pesquisa consistiram de opiniões dos potenciais investidores estrangeiros que visitaram o Brasil no período 2009 a 2011 a respeito dos determinantes da atratividade da economia brasileira. Deve ser observado que estes potenciais investidores não possuíam investimentos diretos no País e aqui permaneceram por apenas um curto período de tempo, tendo retornado aos respectivos países de origem após o término da visita.

5.3.5 Identificação do tipo de pesquisa

De acordo com a classificação de métodos de pesquisa proposta por Mattar (2009), a pesquisa em questão é do tipo exploratória-descritiva.

Trata-se de uma pesquisa “exploratória” porque tem como objetivo imediato obter um maior conhecimento sobre um tema, em particular quando este versa sobre um fenômeno recente e ainda não suficientemente pesquisado, sendo apropriado, portanto, para os estágios iniciais de uma determinada investigação. Neste sentido, o estudo em tela - identificação dos determinantes de atratividade de IED na economia brasileira no período de 2009 a 2011 enquadra-se nessa classificação tanto em virtude dos conhecimentos incipientes sobre a temática por parte do autor como pelo fato de que a elevação da atratividade da economia brasileira para estes investimentos ser um fenômeno recente, e principalmente, por não terem sido identificados estudos e pesquisas sobre o assunto. (MATTAR, 2009)

É também uma pesquisa “descritiva” porque provê dados sobre características de grupos e porque consiste em um estudo de campo com a aplicação de questionário de auto-preenchimento via internet. Trata-se, igualmente, de uma pesquisa descritiva, porque o pesquisador precisa ter em mente o que deseja medir, quando, onde e como o fará, e por que deverá fazê-lo. Finalmente, trata-se de uma pesquisa descritiva, em que a ênfase está na geração e não no teste de hipótese. (*Ibid.*, p. 90).

Neste sentido, apresentam-se, a seguir, os argumentos que contribuem para complementar a caracterização desta pesquisa, com base na classificação formulada por Mattar (2009):

- **Aplicada:** tendo em vista que o principal motivo para a realização desta pesquisa científica reside na necessidade profissional de responder aos diversos desafios técnicos inerentes às atividades de uma organização cuja missão é atrair para o País e, posteriormente, para São Paulo, investimentos estrangeiros diretos, este estudo deve ser considerado como uma pesquisa aplicada, pois segundo Castro (1978), citado por Mattar (2009, p. 56): “Sob o rótulo de pesquisa aplicada estariam aquelas investigações que respondessem diretamente às indagações dos que estão envolvidos na formulação de política, planejamento, ou coisa do mesmo teor.” Portanto, mesmo

levando em conta o interesse intelectual bem como o objetivo de compreender a temática desta pesquisa científica por parte do autor, esta não deve ser entendida como uma pesquisa pura, pois a motivação inicial, em ordem cronológica, foi a necessidade de resolver questões diárias no ambiente profissional.

- **Ocasional:** vale observar, ainda, que esta é uma pesquisa do tipo ocasional porque o estudo em questão é “caracterizado pelo uso de uma amostra de elementos da população de interesse, em que os elementos são medidos uma única vez no tempo, e visa atender a um objetivo específico.” (MATTAR, 2009). Neste sentido, os resultados mostrarão uma “fotografia” atual do fenômeno em estudo, ou seja, da percepção, por parte de potenciais investidores estrangeiros, dos determinantes da atratividade de IED da economia brasileira.
- **Por Comunicação:** esta classificação reside na forma de obtenção dos dados primários, que se desenvolveu por meio de um *Survey Online* (pesquisa eletrônica) com questionários estruturados não disfarçados, que foram encaminhados para um grupo de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País e mantiveram encontros e reuniões com membros da equipe da INVESTE São Paulo, no período 2009 a 2011. O *software* utilizado para o encaminhamento, coleta, recebimento e tabulação dos dados é denominado QuestionPro e foi desenvolvido pela empresa norte-americana Survey Analytics Inc. O programa está disponível no [site www.questionpro.com](http://www.questionpro.com).
- **Estudo de Campo:** Segundo Mattar (2009), um dos métodos apropriados para a realização de uma pesquisa exploratória é o Estudo de Campo, porque permite aprofundar o grau de conhecimento sobre um tema ainda não suficientemente estudado ou pesquisado. Neste estudo, o método adotado envolveu a utilização de questionários estruturados não disfarçados, que foram enviados a um grupo de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País e que contataram a INVESTE São Paulo no período 2009 a 2011. O estudo de campo teve como objetivo conhecer melhor os determinantes de atratividade de IED no Brasil, procurando, também, na medida do possível, contribuir para a geração de hipóteses para futuras pesquisas. Em virtude do escopo desta pesquisa, a amostra, ou seja, o conjunto de

potenciais investidores estrangeiros que responderam os questionários terá uma dimensão que permitirá uma análise estatística, apesar de não representativa, pois não incluirá, por exemplo, potenciais investidores estrangeiros que visitaram o Brasil no período, mas não entraram em contato com INVESTE São Paulo. Ainda de acordo com Mattar (2009), a utilização do método do estudo de campo tem como desvantagem o fato de a coleta de informações ou dados de investigação do fenômeno se dar após a ocorrência deste, não permitindo a generalização dos resultados para além da amostra em questão.

5.3.6 Técnica de coleta de dados

Os dados primários para esta pesquisa foram coletados com potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País no período 2009 a 2011 por meio de questionários estruturados não disfarçados enviados eletronicamente.

No que diz respeito aos levantamentos de fontes secundárias, lançou-se mão de bibliografia estrangeira e nacional, publicações oficiais da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e artigos publicados nos principais periódicos internacionais, tais como o *Journal of International Business Studies* e o *Journal of International Marketing*, dentre outros. A consulta a arquivos eletrônicos na Web constituiu outra fonte de informações.

Os levantamentos sobre eventuais pesquisas sobre esta temática incluíram consultas às bases de dados e ao acervo de instituições acadêmicas no Brasil (teses, dissertações, *papers* e trabalhos apresentados em seminários) e de algumas universidades no exterior. O recurso à Web, em particular aos acervos Ebsco, Jstor e Proquest, também foi utilizado.

5.3.7 Caracterização da população e da amostra da pesquisa

A população pesquisada constitui-se do total de potenciais investidores estrangeiros com perfil compatível com as seguintes características: empresário ou executivo de empresa ou dirigente de entidades de classe empresariais e autoridades governamentais estrangeiras, que acompanharam as missões empresariais em visita ao país. O grupo pesquisado foi composto

por aqueles que visitaram o País no período 2009 a 2011 e mantiveram contatos com a equipe de profissionais da INVESTE São Paulo, seja por meio de encontros bilaterais ou reuniões ou participando em seminários empresariais.

A principal condição para inclusão do visitante estrangeiro na população de pesquisa residiu no fato de estes potenciais investidores estrangeiros não possuírem investimentos no Brasil, não obstante alguns já terem realizado negócios de exportação ou importação. Com base neste critério, foram selecionados duzentos e sessenta e quatro indivíduos, para os quais foram enviados os questionários. Somente os oitenta e um respondentes que preencheram o questionário de forma completa foram incluídos na composição da amostra. Trata-se, portanto, de uma amostragem não probabilística.

5.3.8 Instrumento de coleta de dados da pesquisa

Conforme já mencionado, o instrumento para coleta de dados consistiu de um questionário do tipo estruturado, uma vez que as perguntas e as respostas possíveis foram previamente determinadas, para que o pesquisado tivesse total transparência sobre os propósitos da pesquisa.

Com o intuito de medir as características ou “os atributos” das respostas sobre os determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira, foi utilizada uma escala ordinal do tipo Likert, pois “trata-se de um enfoque muito utilizado nas investigações sociais.” (MARTINS; THEÓPHILO, 2009, p. 96). Além disto, a escolha de uma escala ordinal, segundo Hill e Hill (2008), permite estabelecer uma relação de ordem entre as respostas alternativas. Cabe observar que os respondentes foram solicitados a se manifestar se concordavam ou discordavam das afirmações e a informar qual era o grau de concordância ou discordância.

Com o propósito de empreender uma avaliação quantitativa dos dados coletados, os mesmos foram tratados por meio do uso de técnicas estatísticas - distribuição de frequência e análise fatorial -, com vistas a possibilitar uma análise mais abrangente dos determinantes da atratividade de investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira no período 2009 a 2011.

Foram realizados pré-testes com cinco integrantes da população a ser pesquisada, para a adequação do instrumento de coleta de dados. Os indivíduos que participaram do pré-teste não fizeram parte da pesquisa propriamente dita. Segundo Mattar (2009), o pré-teste deve ser realizado pelo autor da pesquisa e aplicado por meio de entrevista pessoal.

Finalmente, cabe mencionar que o questionário, acompanhado de uma carta de apresentação, foi encaminhado aos informantes via internet por meio do programa QuestionPro. Por se tratar de respondentes estrangeiros residentes no exterior, tanto a carta como o questionário foram elaborados no idioma inglês.

Neste capítulo foi apresentada a metodologia a ser utilizada na pesquisa sobre determinantes de atratividade do IED na economia brasileira. No próximo Capítulo serão analisados os resultados desta pesquisa.

CAPÍTULO 6 - ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

A análise dos resultados desta pesquisa será realizada com base na técnica estatística de distribuição de frequência das respostas às vinte questões que compõem o questionário, conforme mostra a Tabela 18. Em seguida, tendo em vista o significativo número de variáveis desta pesquisa, os resultados serão apresentados segundo a técnica estatística de análise fatorial.

6.1 Estatística descritiva: distribuição de frequência

Os resultados da pesquisa sobre determinantes de atratividade de IED na economia brasileira em 2009-2011 estão organizados nesta seção, sob a forma de distribuição de frequência, e são apresentados na Tabela 18.

Tabela 18 - Percentuais dos determinantes de atratividade de IED no Brasil, 2009-2011

Mercado com Altas Taxas de Crescimento	97
Tamanho do Mercado Doméstico	97
Percepção Positiva do Futuro do País	95
Estabilidade Econômica	90
Ambiente Social Amigoso com Estrangeiros	87
Recursos Naturais Estratégicos	86
Estabilidade Social e Política	79
Mercado com Elevada Taxa de Retorno	73
Diferença Cultural	71
Exigência Estratégica do Cliente	65
País com Baixo Grau de Risco Financeiro	63
Políticas de Atração de IED e de Apoio Institucional	59
Sistema Financeiro e Linhas de Crédito	52
Políticas de Abertura de Mercado e Acordos de Investimentos	49
Taxa de Câmbio Real X Dólar	47
Incentivos Fiscais	45
Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada	44
Custo da Mão de Obra	43
Sistema de Infra-Estrutura	35
Distância Geográfica	27

FONTE: O autor.

De acordo com a distribuição de frequência alcançada, os resultados serão analisados em função de quatro categorias :

* Variáveis Determinantes de Atratividade Elevadíssima.

* Variáveis Determinantes de Atratividade Elevada.

* Variáveis Determinantes de Atratividade Baixa.

* Variáveis Determinantes de Atratividade Baixíssima.

6.1.1: Variáveis determinantes de atratividade elevadíssima

Nesta categoria encontram-se as variáveis que alcançaram um determinado percentual nas respostas que se situa entre 75,1% a 100,0%, o que indica que esta variável é um determinante de atratividade elevadíssima da economia brasileira para IED, de acordo com os resultados desta pesquisa junto aos potenciais investidores estrangeiros.

Os determinantes incluídos nesta categoria são os seguintes: Mercado com Altas Taxas de Crescimento, Tamanho do Mercado Doméstico, Percepção Positiva do Futuro do País, Estabilidade Econômica, Ambiente Social Amigável com Estrangeiros, Recursos Naturais Estratégicos e Estabilidade Social e Política.

6.1.1.1 Determinante de atratividade: mercado com altas taxas de crescimento (97%)

O mercado doméstico brasileiro tem crescido a uma taxa média de 3,7% ao ano, no período de 2000 a 2011. Apesar da *performance* da economia nacional ter sido inferior às taxas médias de crescimento das economias chinesa e indiana no mesmo período, a evolução da economia brasileira ocorreu em nível superior às taxas médias anuais de crescimento das principais economias emissoras de investimento direto no exterior - Zona do Euro; EUA e Japão -, em especial após a eclosão das crises de 2008 nos EUA e de 2011 na Zona do Euro.³⁰

³⁰ Vide Tabela 01 - Países do G5 e Países BRIC, Taxas de Crescimento do PIB, 2000-2011, p. 7.

Neste sentido, caberia salientar que a elevadíssima importância concedida pelos potenciais investidores estrangeiros para o determinante de atratividade de IED “Mercado com Altas Taxas de Crescimento” no país já era esperada, tendo em vista a rápida recuperação da economia brasileira por ocasião da crise financeira que eclodiu nos EUA em 2008 e do relativo descolamento da economia brasileira da crise financeira e fiscal iniciada na Zona do Euro em 2011.

É válido sugerir que as boas perspectivas de crescimento econômico do País no futuro próximo 2012 a 2014 (UNCTAD, 2010) e no longo prazo 2032 (GOLDMAN SACHS, 2009) poderão também ter sido consideradas nas avaliações dos respondentes da pesquisa, uma vez que, segundo a UNCTAD (2001, p. 130), os IDE envolvem uma relação de longo prazo e refletem um interesse duradouro no empreendimento no exterior.

É importante ressaltar que não foi possível verificar se parcela desses potenciais investidores estrangeiros já oferece seus produtos no mercado doméstico brasileiro por meio de exportações ou por meio de contrato com empresas instaladas no País.

Um aspecto que o autor do presente estudo observou no decorrer dos diversos contatos pessoais mantidos com os respondentes da pesquisa, em especial procedentes da Zona do Euro, foi a visão pessimista externada a respeito das possibilidades de seus respectivos países registrarem taxas de crescimento econômico expressivas no futuro, devido os desafios para a recuperação econômica da região e as dificuldades para gerar novos empregos no setor industrial em função da concorrência asiática.

6.1.1.2 Determinante de atratividade: tamanho do mercado doméstico (97%)

O mercado consumidor interno de um país pode ser analisado, basicamente, segundo alguns indicadores como o tamanho de sua população, do nível de renda *per capita* da mesma e da política creditícia, dentre outros. Com base nos resultados obtidos pôde-se inferir que o tamanho do mercado doméstico nacional, na percepção dos potenciais novos investidores, se constitui em uma determinante de atratividade elevadíssima de IED no país, pois tal fator se

igualou ao percentual concedido ao outro principal determinante de atratividade, i.e., mercado com altas taxas de crescimento (97%).

O Brasil possui o 5º maior contingente populacional do mundo (190.732.694 habitantes), sendo superado apenas pela China, Índia, Estados Unidos e Indonésia, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2011). Em 2010, apresentou renda *per capita* de aproximadamente US\$ 10.710,00, de acordo com dados do Banco Mundial, ocupando a 47ª posição no contexto global.³¹

Se depender do consumo doméstico, a indústria, especialmente a de alimentos, artigos de vestuário e eletroeletrônicos voltados para a baixa renda, tem um significativo mercado potencial para crescer, conforme indica o IBGE em sua análise sobre o crescimento do consumo das famílias no país em 2010: "Na análise da demanda, a despesa de consumo das famílias cresceu 7,0% em 2010, pelo sétimo ano consecutivo de aumento [...] influenciada pelo aumento da massa salarial real e do crédito para as pessoas físicas." (IBGE, 2011).

Tendo em vista o exposto acima, são boas as perspectivas de ampliação do mercado consumidor no país, as quais poderão se concretizar com a continuidade das taxas positivas de crescimento apresentadas pela economia e da consequente tendência de redução do nível de desemprego, além da manutenção da atual política de crédito e da tendência de redução da taxa de juros no país.³²

O autor deste estudo constatou, ao longo dos encontros realizados com empreendedores e executivos públicos, em particular de países da Zona do Euro, da América do Norte e da Ásia, que estes foram surpreendidos, de maneira positiva, pelo bom dinamismo do mercado doméstico brasileiro ao tomar conhecimento, por meio de contatos prévios com profissionais das respectivas representações diplomáticas e câmaras de comércio e indústria estabelecidas em Brasília e São Paulo, dos expressivos indicadores de mercado de bens de consumo durável, em especial de informática; telefonia celular; veículos automotores; produtos eletrônicos e da crescente frota de helicópteros no País.

³¹ The World Bank, GDP per capita, current in US\$, disponível em www.worldbank.org

³² No início desta pesquisa, em 2 de janeiro de 2009, a taxa de juros "SELIC" era de 13,75% a.a., enquanto que na fase final da pesquisa (30/11/2011) a taxa atingiu o patamar de 11,00% a.a. segundo dados do Comitê de Política Monetária (COPOM). A título de ilustração, a taxa SELIC, atualmente (04/04/2012) é 9,75% a.a.. Informações disponíveis em www.bacen.gov.br

6.1.1.3 Determinante de atratividade: percepção positiva do futuro do país (95%)

A percepção com relação ao futuro do País, conforme estabelecida no questionário encaminhado aos potenciais investidores, versa sobre a imagem do país no que diz respeito a atuação dos negociadores oficiais brasileiros, nas discussões ocorridas nos fóruns internacionais sobre temas da agenda global.

É interessante notar que o resultado da percepção dos respondentes estrangeiros parece indicar que a participação do país nas negociações multilaterais e nos fóruns recentes sobre temas econômicos globais, em especial relacionados às crises internacionais, como Fórum Econômico Global e G20, tem contribuído para melhorar a imagem do Brasil, pois além de apresentar o país como um interlocutor “consciente” dos riscos sistêmicos das recentes crises e de suas responsabilidades no concerto das nações, também tem propiciado uma redução no nível de incerteza institucional, econômico e social, típico de uma nação em desenvolvimento.

É provável, que a disseminação, pela mídia internacional, do bom desempenho atual da economia brasileira, das projeções macroeconômicas otimistas e da melhoria dos *ratings* da economia brasileira, elaboradas respectivamente pela UNCTAD e pela empresa Fitch,³³ tenham contribuído para que os respondentes tivessem desenvolvido uma percepção favorável do futuro do Brasil, apesar de que, a variável no contexto da pesquisa esteve circunscrita ao campo político-diplomático nos fóruns internacionais.

Segundo a observação pessoal do autor deste estudo, nas reuniões em que participaram representantes governamentais estrangeiros, que acompanhavam as missões empresariais, foram efetuados comentários elogiosos à competência e seriedade dos representantes da diplomacia brasileira nas negociações internacionais, mesmo quando as posições e os interesses defendidos pelo Brasil eram distintos de seus respectivos posicionamentos, ressaltando ainda que esta atuação “ajudava a construir uma boa impressão com relação ao futuro do país”.

³³ Ver Fluxo global de IED e Quadro 01 – História dos *ratings* soberanos em moeda estrangeira no longo prazo, neste trabalho.

Em adição, nos diversos contatos desenvolvidos com empresários estrangeiros interessados em avaliar as oportunidades de investimentos na economia brasileira, principalmente os visitantes da Europa e Ásia, outro fator que também contribuiu para melhorar a percepção externa sobre o país foi a impressão positiva, deixada quando das visitas oficiais realizadas pelos ex-presidentes, Fernando Henrique Cardoso e Luís Inácio Lula da Silva àquelas nações.

6.1.1.4 Determinante de atratividade: estabilidade econômica, 90%

A percepção positiva dos respondentes a respeito da estabilidade econômica no Brasil demonstra a importância que este fator de atratividade de IED exerce sobre os investidores, porquanto estes sempre procuram obter informações sobre dois fatores antes de tomar a decisão de realizar investimentos no exterior: o grau de risco e o nível de retorno, relativos ao país e ao negócio em si. A avaliação do retorno do investimento se insere na ótica econômico-mercado, enquanto que a análise do risco pode ser efetuada sob distintos enfoques, tais como o econômico, político, social e militar.

O conceito de estabilidade econômica, como apresentado no questionário, incluiu o reconhecimento do Fundo Monetário Internacional (FMI) acerca da situação de solidez dos principais fundamentos macroeconômicos do Brasil, a saber: reduzido déficit público; nível adequado da relação dívida externa/produto interno bruto; taxa de inflação estável e firme crescimento econômico. É provável que parcela significativa dos potenciais investidores estrangeiros não tenha procurado analisar com profundidade os fundamentos macroeconômicos do Brasil, mas, sem dúvida, o fato de que tanto o país como outras nações emergentes terem merecido avaliações do FMI mais satisfatórias do que as economias avançadas, ao longo do período desta pesquisa, podem ter influenciado na percepção dos respondentes acerca da atratividade elevadíssima da economia brasileira.³⁴

6.1.1.5 Determinante de atratividade: ambiente social amigável com estrangeiros, 87%

A percepção positiva dos potenciais investidores estrangeiros quanto à existência de um ambiente ou clima social favorável aos visitantes ou residentes estrangeiros no país e o entendimento destes de que esta variável cultural é um determinante de atratividade para IED no país já eram esperados, tendo em vista que desde o Século XVI se constata um clima

³⁴ Para informações detalhadas sobre déficit público e dívida pública de países desenvolvidos e nações em desenvolvimento, ver Figuras 1 e 2, e Tabela 3.

receptivo aos estrangeiros bem como se verifica uma expressiva miscigenação entre portugueses, africanos e nativos, e posteriormente grupos de imigrantes europeus e asiáticos.

É de se compreender que os respondentes desta pesquisa considerem a “fácil aceitação local”, seja de turistas ou residentes estrangeiros no Brasil, uma variável importante, em especial para os visitantes de nacionalidade europeia ocidental, norte-americana ou japonesa, os quais em distintos momentos históricos mantiveram relações de dominação político-econômico-social sobre povos de nações em desenvolvimento na África, Ásia, Oriente Médio e Américas do Sul e Central e Caribe, nas quais esta situação amistosa é menos evidenciada.

É importante mencionar que em diversas oportunidades os visitantes estrangeiros manifestaram cordialidade no relacionamento pessoal e boa acolhida nos contatos profissionais durante o tempo de permanência no País, sendo que suas intenções de realizar investimentos não eram considerados prejudiciais ao país, ao contrário, recebiam boa receptividade inclusive em contatos com entidades de classe empresariais bem como por parte de autoridades governamentais federais, estaduais e municipais.

6.1.1.6 Determinante de atratividade: recursos naturais estratégicos (86%)

Esta variável foi considerada na avaliação dos respondentes estrangeiros como um fator de atratividade elevadíssima da economia brasileira. Vale mencionar que tradicionalmente as firmas estabelecidas em economias avançadas buscam acesso a recursos naturais em países em desenvolvimento, tendo em vista a carência de matérias-primas e insumos para suas atividades produtivas, seja nas suas respectivas economias de origem e/ou em outras nações nas quais possuam unidades produtivas próprias.

Tendo em vista a significativa extensão territorial do País e as grandes jazidas de minérios em exploração na atualidade, a atratividade elevadíssima conferida pelos potenciais investidores estrangeiros à disponibilidade de recursos naturais era esperada. É provável que as potencialidades do pré-sal e as possibilidades de exploração de áreas agriculturáveis no país tenham contribuído para conferir a esta variável uma significativa atratividade.

6.1.1.7 Determinante de atratividade: estabilidade política e social (79%)

A conjuntura internacional tem se caracterizado por instáveis contextos sociais e políticos, tanto em nações desenvolvidas, como Grécia, Espanha, Itália e Irlanda, como em países em

desenvolvimento, os quais apresentam revoltas sociais no Norte da África, tais como na Tunísia, Egito, Líbia, Argélia, e Sudão, e no Oriente Médio, em especial no Iêmen, Bahrein, Jordânia e Síria, além de conflitos armados decorrentes de invasões militares no Iraque e Afeganistão, e, finalmente, por tensões étnico-religiosas na Ásia, em especial no Paquistão.

Neste sentido, a positiva avaliação dos respondentes da pesquisa sobre a estabilidade política e social no Brasil reflete o longo período democrático (25 anos) e a alternância pacífica de poder entre distintos partidos políticos, bem como a não ocorrência de conflitos étnico-religiosos e a relativa convivência harmônica com nações vizinhas.

É necessário observar que esta percepção favorável não significa que os visitantes estrangeiros não tenham ciência das dificuldades de inclusão social e dos graves problemas decorrentes do alto índice de criminalidade e da impunidade com a corrupção de políticos no país, os quais se não forem sendo reduzidas poderão no futuro se constituir em focos de tensões e de instabilidade ainda mais graves.

6.1.2: Categoria: Variáveis determinantes de atratividade elevada

Nesta categoria foram relacionadas as variáveis que alcançaram um determinado percentual nas respostas que se situa entre 50,1% a 75,0%, o que revela que estas variáveis se constituem em determinantes de atratividade elevada da economia brasileira para IED, de acordo com os resultados desta pesquisa junto aos potenciais investidores estrangeiros.

Os determinantes incluídos nesta categoria são os seguintes: Mercado com Elevada Taxa de Retorno, Diferença Cultural, Exigência Estratégica do Cliente, País com Baixo Grau de Risco Financeiro, Políticas de Atração de IED e de Apoio Institucional e Sistema Financeiro e Linhas de Crédito.

6.1.2.1 Determinante de atratividade: mercado com elevada taxa de retorno (73%)

Na avaliação dos respondentes, a elevada taxa de retorno no mercado brasileiro foi considerada como um determinante de atratividade elevada. Em termos gerais, o nível da taxa de retorno em um determinado mercado reflete a relação entre a demanda e a oferta (inclusive com importados), o grau de concorrência, a influência das relações comerciais externas e o

nível de regulamentação governamental, dentre outros, existentes naquele determinado mercado, setor, segmento ou região.

Tendo em vista que a maioria dos visitantes estrangeiros é oriunda de nações desenvolvidas, nas quais se verifica - na maioria dos bens e serviços transacionados - uma relação relativamente estável entre a demanda local e a oferta, um significativo grau de concorrência, amplo e tradicional relacionamento comercial com o exterior e um nível não expressivo de intervenção governamental (com a tradicional exceção de alguns segmentos de produtos agrícolas), as taxas de retorno nestes mercados, tende a ser, em média, inferior à taxa de retorno no Brasil.

Naturalmente, que a situação econômica nestas nações após as crises de 2008 e 2011 se deteriorou e, por conseguinte, a demanda por diversos produtos diminuiu, o que tem levado a uma redução nas taxas de retorno em geral. Em contrapartida no Brasil e em outros mercados emergentes, o rápido crescimento da demanda não tem sido acompanhado de uma ágil expansão da oferta doméstica, e apesar da liberalização de importações, ainda é possível se praticar elevadas taxas de retorno nestas economias, quando comparados com os mercados de países industrializados.

6.1.2.2 Determinante de atratividade: diferença cultural (71%)

A variável “Diferenças Culturais” foi considerada como um determinante de atratividade elevada na percepção dos respondentes desta pesquisa. No questionário, o conceito de distância cultural foi descrito como “semelhanças nas práticas de negócios e nos valores culturais entre o país de origem do respondente e o Brasil”. Cabe destacar que a identificação destas similaridades culturais depende de como o potencial investidor estrangeiro percebe o conjunto de elementos que compõem a cultura do país potencial hospedeiro.

Tendo em vista que este fator de atratividade mereceu uma significativa pontuação na percepção dos respondentes, parece interessante esclarecer, mesmo que de forma breve, o conceito de Diferença Cultural.

A importância da percepção das diferenças - e por consequência das semelhanças - entre a cultura do país de origem da firma potencial investidora e da cultura do país potencialmente hospedeiro do IED, no caso o Brasil, pode ser analisada sob a ótica da teoria de

internacionalização da firma identificada como Escola de Uppsala, a qual é reconhecida como “a proponente do construto distância cultural”. (ROCHA e FREIRE, 2003, p. 104)

Este construto, também conhecido como distância psicológica ou distância psíquica, segundo O’Grady and Lane (1996), é conceituado como o grau de incerteza da empresa sobre o mercado do país estrangeiro, proveniente das diferenças culturais e de negócios, as quais representam barreiras para a aprendizagem sobre como desenvolver o negócio no novo mercado externo, o que, portanto, implica em um maior nível de risco. (ROCHA e FREIRE, 2003, P. 104). Outra definição interessante de “distância psíquica” foi desenvolvida por Kogut e Singh (1988, p. 413), como sendo “o nível de desconhecimento de uma empresa em relação às características de um mercado externo.”

Neste sentido, pode-se inferir que para os respondentes desta pesquisa consideraram que as diferenças de cultura e as características do mercado nacional, entre seus respectivos países de origem e o Brasil, não são significativas, pois consideraram que este determinante tem atratividade elevada para a destinação de seus potenciais investimentos ao País.

6.1.2.3 Determinante de atratividade: exigência estratégica do cliente (65%)

Segundo os respondentes desta pesquisa, este determinante tem uma atratividade elevada de investimentos no país, o que pode indicar que o motivo que contribui para a vinda destes potenciais investidores estrangeiros ao país, é avaliar a oportunidade de investir no país e produzir para atender a demanda de um cliente da firma que já está estabelecido no Brasil.

Assim sendo, é possível inferir que a firma potencial investidora já atende seu cliente estabelecido no país, por meio de exportações, ou ainda não fornece para o cliente no Brasil e, neste caso, por exigência do mesmo, avalia a opção de realizar um investimento direto no mercado nacional.

6.1.2.4 Determinante de atratividade: país com baixo grau de risco financeiro (63%)

É interessante notar, que na percepção dos potenciais investidores estrangeiros, o fato de que o Brasil possui um baixo grau de risco financeiro é um determinante de atratividade elevada, apesar de que esta avaliação já era esperada tendo em vista que parcela significativa dos países de origem destes visitantes - em geral nações desenvolvidas da Europa - tem registrado

uma deterioração em suas finanças. Conforme mencionado anteriormente no item 6.2.1.1 desta seção, potenciais investidores estrangeiros consideram de maneira especial, o grau de risco de uma economia potencial hospedeira de seus investimentos.

6.1.2.5 Determinante de atratividade: políticas de atração de IED e de apoio institucional (59%)

Os potenciais investidores estrangeiros que responderam esta pesquisa consideraram que as políticas e a instituição oficial de apoio - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e de Investimentos (ApexBrasil) - se constituem em um determinante com atratividade elevada para a realização de investimentos diretos no País.

A percepção sobre a variável “políticas e apoio institucional” evidencia a importância deste determinante para os respondentes mas por outro lado, em função de sua menor atratividade relativa em relação às variáveis anteriores, reflete a ausência de um programa pró-ativo de promoção da imagem do país no exterior bem como a não formulação de uma política específica de atração de IED - que seja mais ampla do que uma legislação sobre o assunto e que seja competitiva com as políticas de outras nações emergentes.

Pode-se inferir ainda que a não formulação de um projeto nacional de desenvolvimento, que incluía esclarecimentos sobre o papel dos investimentos estrangeiros diretos na economia nacional, seja um entrave para determinados investidores estrangeiros que não conseguem identificar quais são as prioridades setoriais e regionais para avaliar a oportunidade ou não de seu projeto de investimentos direto.

Além disto, verifica-se no país a existência de várias ações de promoção, apoio, avaliação, registro e aprovação destes investimentos, que estão dispersas em diversos órgãos ou departamentos governamentais federais e estaduais, constituindo uma complexa rede burocrática que dificulta, em termos de recursos e tempo, a entrada de IED no País. Neste sentido, seria oportuno a oficialização de uma única instituição com responsabilidades e poderes para atuar como um ponto focal único para potenciais investidores estrangeiros: o “Brazilian Foreign Investment Desk”.³⁵

³⁵ Seria interessante avaliar se a oportuna iniciativa adotada no Brasil em 2007 - a criação da Unidade de Investimentos na Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) - poderia ampliar sua atuação institucional para além da promoção e atração destes investimentos, e evoluir para uma função mais “coordenadora” no âmbito federal, similar à atuação da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) na

Cabe, ao finalizar, expressar que o autor deste estudo considera importante e estratégico o ingresso de investimentos estrangeiros diretos em uma economia, seja ela desenvolvida ou em desenvolvimento. Em termos gerais, entende-se que este tipo de movimento internacional de capital propicia à nação receptora benefícios e desafios. Neste sentido, seria importante analisar as experiências bem-sucedidas de outras nações, as quais poderão ser úteis para a maximização dos benefícios econômicos, sociais e tecnológicos, dentre outros, bem como para minimizar os potenciais desafios, relacionados ao respeito aos direitos sociais, à legislação ambiental e às práticas de concorrência.

6.1.2.6 Determinante de atratividade: sistema financeiro e linhas de crédito (52%)

Na percepção dos potenciais investidores estrangeiros que visitaram o Brasil no período de 2009 a 2011, o sistema financeiro nacional e as linhas de crédito no país se constituem em um determinante de atratividade elevada, porém não no mesmo grau de outros determinantes. Esta avaliação não foi tão favorável quando seria o desejável, porque os respondentes, provavelmente, consideraram, de um lado, o melhor nível de estabilidade do sistema financeiro brasileiro quando comparado com os sistemas congêneres nas economias avançadas, e, por outro, as condições menos vantajosas das linhas de crédito no país vis-à-vis as linhas de crédito naqueles países.

6.1.3 Categoria: Variáveis Determinantes de Atratividade Baixa

Nesta categoria estão relacionadas as variáveis que atingiram um determinado percentual nas respostas que se situa entre 25,1% a 50,0%, o que revela que estas variáveis são determinantes de baixa atratividade da economia brasileira para IED, de acordo com os resultados desta pesquisa junto aos potenciais investidores estrangeiros.

Os determinantes de atratividade incluídos nesta categoria são os seguintes: Políticas de Abertura de Mercado e Acordos de Investimento, Taxa de Câmbio real X Dólar, Incentivos

área de comércio exterior. Esta sugestão, certamente poderia ser válida também na esfera estadual, como por exemplo na economia paulista, fortalecendo a atuação da Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (INVEST São Paulo), implementada em 2009, como órgão vinculado à Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia.

Fiscais, Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada, Custo da Mão de Obra, Sistema de Infraestrutura e Distância Geográfica.

6.1.3.1 Determinante de atratividade: políticas de abertura de mercado e acordos de investimento (49%)

Este determinante da economia brasileira foi considerado de atratividade baixa de IED por parte dos respondentes desta pesquisa os quais consideram que a economia nacional não oferece um conjunto significativo de políticas liberalizantes e favoráveis a investimentos estrangeiros diretos, em particular, em função do reduzido montante de acordos para evitar a bitributação.³⁶

Até a presente data, o Brasil possui acordos para evitar a bitributação com 29 países, dentre os quais estão incluídos a França, Países Baixos, China e Índia. Porém, o país não tem acordos assinados com algumas das principais economias de origem de IED, como Estados Unidos da América, Alemanha e Reino Unido, conforme indicado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. (ACORDOS INTERNACIONAIS, 2012)

6.1.3.2 Determinante de atratividade: taxa de câmbio Real X Dólar (47%)

A taxa de câmbio valorizada do Real vis-à-vis a moeda norte-americana (Dólar) foi considerada como um determinante de atratividade baixa pelos respondentes da pesquisa, sendo que um dos motivos que influenciaram nesta percepção, é a perda de competitividade das vendas externas das empresas estrangeiras que realizarem IED no país em relação aos produtores domésticos situados em mercados externos.

Em adição, a valorização da moeda nacional torna mais vantajoso para firmas estrangeiras exportar seus produtos para clientes estabelecidos no mercado brasileiro, e portanto, não estimula estas empresas a realizar IED no país, com vistas a atender a demanda destes clientes no território nacional.

³⁶ Segundo informações do Adm. Luis Afonso Lima, Presidente da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET), “É verdade que o Brasil já recebe muitos investimentos, mas com os acordos de bitributação o país poderia ter um fluxo ainda maior de IED, o que seria conveniente em função do déficit em transações correntes atual” Disponível em <http://csrc-se.jusbrasil.com.br/noticias/2688385/bitributacao-de-empresas-freia-a-internacionalizacao-do-pais>

6.1.3.3 Determinante de atratividade: incentivos fiscais (45%)

Segundo os respondentes estrangeiros, o conjunto de incentivos fiscais para a entrada de investimentos estrangeiros diretos oferecidos pelos governos federal, estadual e municipal no Brasil é um determinante de atratividade baixa para atração de IED para o país. Este nível de atratividade era previsível, tendo em vista a crescente e acirrada concorrência envolvendo economias avançadas, outras nações em desenvolvimento e economias em transição pela atração destes investimentos diretos.

Em geral, os projetos de investimento estrangeiro direto que são oferecidos ao país são tratados caso a caso e não há um critério claro que permita identificar quais são os setores, segmentos e regiões prioritários bem como os respectivos incentivos, nas três esferas governamentais. A desvantagem competitiva do Brasil no que se refere aos incentivos para atração de IED tem se agravado em consequência da acirrada “guerra fiscal” em nível internacional, intensificada com as recentes crises econômicas nas economias avançadas, na medida em que muitos países que tiveram seu nível de atratividade para estes investimentos reduzido, agora oferecem importantes incentivos para compensar sua perda de atratividade.

Ao longo de diversas reuniões com potenciais investidores, os mesmos manifestaram a opinião de que “as autoridades governamentais brasileiras - nas três esferas - parecem não se interessar muito em manter reuniões com delegações estrangeiras interessadas em realizar novos investimentos diretos nos territórios sob sua jurisdição, a não ser que seja, para anunciar a decisão de investimento em um grande projeto - como o investimento de uma grande multinacional do setor automobilístico - ou que seja para participar do lançamento da pedra fundamental do novo empreendimento,³⁷ o que em ambos os casos propicia grande visibilidade na mídia.

³⁷ Um dos visitantes estrangeiros chegou a citar o caso da destinação dos investimentos da “Intel” para a Costa Rica vis-à-vis o Brasil. Segundo o mesmo, os responsáveis públicos em outras nações dedicam parte de sua agenda para receber pessoalmente potenciais investidores estrangeiros bem como para participar de eventos - como o Fórum Econômico Mundial, durante os quais podem entrar em contato com empresários e CEOs de empresas multinacionais e convidá-los a visitar o país. A impressão negativa no caso brasileiro, é agravada pelo fato de que, diversos empresários e executivos estrangeiros, expressaram sua indignação com uma conduta

6.1.3.4 Determinante da atratividade: disponibilidade de mão de obra qualificada (44%)

É de conhecimento geral que nas nações europeias, no Japão e nos EUA, a imagem de subdesenvolvimento está associada à baixa qualificação de recursos humanos. Neste sentido, a atratividade baixa do determinante Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada no país, conferida pelos potenciais investidores estrangeiros, pode estar refletindo, a realidade histórica dos deficientes sistemas educacionais nos países em desenvolvimento. Em segundo lugar, a atratividade baixa do referido determinante se deve à divulgação, nos meios de comunicação dos países desenvolvidos, das baixas pontuações obtidas pelas nações em desenvolvimento, inclusive o Brasil, no Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA, sigla em inglês) promovido pela Organização para Co-Operação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).³⁸

Outra possível explicação para a percepção de baixa qualificação da mão de obra no Brasil pode estar associada à baixa qualidade dos produtos manufaturados exportados pelas nações em desenvolvimento aos mercados das economias avançadas, vis-à-vis à elevada qualidade das mercadorias produzidas pelos concorrentes locais estabelecidos nos próprios países desenvolvidos. Além disto, existe a visão tradicional de que os países em desenvolvimento, como o Brasil, são fortes exportadores de produtos primários e importadores de mercadorias manufaturadas e serviços de alta tecnologia, o que pode ter contribuído para reforçar a percepção destes potenciais investidores estrangeiros, de que os recursos humanos no país são de baixa qualidade.

Uma interessante iniciativa, que pode contribuir para reduzir o nível de preocupação de investidores estrangeiros com o baixo nível de qualificação de mão de obra local no Brasil, consiste em oferecer aos potenciais investidores, a implantação de uma escola ou curso técnico/profissionalizante próximo à firma, direcionada a formar trabalhadores especializados

frequente, por parte das autoridades públicas brasileiras, as quais em várias oportunidades, chegaram atrasados aos encontros - marcados com a devida antecedência - ou até mesmo os cancelaram na "última hora", o que é culturalmente inaceitável em nações desenvolvidas.

³⁸ Na última edição do Exame PISA, que compreende a avaliação de habilidades e conhecimentos sobre Leitura, Matemática e Ciências para estudantes na faixa etária de 15 anos, o Brasil classificou-se em 51º lugar dentre os 63 países participantes. A pontuação obtida pelo Brasil no exame em 2009 foi considerada "abaixo da média dos países-membros da OCDE". Estudantes da China (Shanghai), Coreia do Sul, China (Hong Kong) e Cingapura ocuparam a 1ª, 2ª, 4ª e 5ª colocações, respectivamente. www.ocde.org, PISA 2009, Table 1: Comparing Countries' and Economies' Performance, 14/01/2012.

no setor da firma investidora, o que pode ser viabilizado mediante parceria entre o governo estadual e a prefeitura municipal da localidade do investimento.³⁹

6.1.3.5 Determinante de atratividade: custo da mão de obra (43%)

A percepção de que os custos relativos à mão de obra no País são elevados tem como ponto de referência a comparação das situações mais vantajosas constatadas pelos potenciais investidores em outras nações em desenvolvimento, principalmente na Ásia.

Apesar de que em países desenvolvidos, estes custos são mais elevados, os potenciais investidores têm conhecimento de que os mesmos são compensados pelos altos níveis de produtividade da mão de obra, devido à melhor qualificação educacional em seus respectivos países.

No caso brasileiro, embora os custos de mão de obra sejam menores do que os correspondentes nas economias avançadas, os índices de produtividade também são mais baixos, o que impede que as firmas estabelecidas no Brasil não sejam tão competitivas em setores de alto valor adicionado, em relação às unidades de firmas multinacionais naquelas nações. Esta situação é agravada quando comparada com as unidades estabelecidas em países asiáticos, cujos custos de mão de obra são inferiores e o nível de produtividade é superior ao verificado no Brasil.⁴⁰

6.1.3.6 Determinante de atratividade: sistema de infraestrutura (35%)

Na avaliação dos respondentes desta pesquisa, a variável sistema de infraestrutura foi considerada como um determinante de atratividade baixa, avaliação que já era esperada, tendo em vista as deficiências apontadas por especialistas brasileiros no assunto bem como quando se considera a própria experiência dos estrangeiros, no breve período de permanência no país.

Cabe salientar, no entanto, que um reduzido grupo de potenciais investidores estrangeiros identificou que o deficiente sistema de infraestrutura no país oferece boas oportunidades de

³⁹ Ao longo da pesquisa, diversos executivos de empresas europeias e norte-americanas, cujas empresas mantêm unidades produtivas na Ásia, manifestaram admiração pela crescente melhoria da qualificação da força de trabalho, especificamente de nível médio, nas economias asiáticas, em especial na Coreia do Sul, Cingapura, Taiwan, China e Malásia.

⁴⁰ De acordo com o Relatório intitulado Competitividade Global 2011-2012, elaborado pelo Fórum Econômico Mundial, o Brasil foi classificado em 83º (entre 134 nações) no item Eficiência no Mercado de Trabalho. Disponível em <http://gcr.weforum.org/gcr2011>

negócios e de investimentos⁴¹, tendo em vista as elevadas necessidades de ampliação, melhoria e modernização dos serviços de infraestrutura para o atendimento eficiente da expressiva agenda de eventos internacionais no país no período de 2013 a 2020.⁴²

6.1.3.7 Determinante de atratividade: distância geográfica (27%)

É natural que a maioria dos potenciais investidores estrangeiros que visitaram o Brasil no período de 2009 a 2011 tenha considerado a distância geográfica como um determinante de atratividade baixíssima para investimentos diretos na economia nacional, uma vez que as o maior contingente de firmas multinacionais e de potenciais investidores que visitaram o país são originários de economias avançadas, as quais estão localizadas no hemisfério norte.

Neste sentido, vale atentar para o fato de que a distância geográfica entre o Brasil (São Paulo) e as principais nações emissoras de IDE (Alemanha, EUA, França, Inglaterra, Itália e Japão) é, em geral, superior às distâncias entre as nações desenvolvidas e os outros membros do BRICS.⁴³ São Paulo está mais próxima em termos geográficos somente das cidades de Lisboa, Madri e Washington, conforme evidencia o Gráfico 7.

⁴¹ Durante os encontros e reuniões realizados em São Paulo, empresários e executivos estrangeiros consideraram que a realização de eventos internacionais no país é um importante determinante de atratividade de investimentos em si, em especial aquelas firmas prestadoras de serviços de planejamento, organização e gestão de eventos de âmbito internacional.

⁴² Os principais eventos internacionais previstos para serem realizados no país até o presente momento são: Copa das Confederações de Futebol (2013); Copa do Mundo de Futebol (2014); Jogos Olímpicos (2016) e Jogos Para-Olímpicos (2016).

⁴³ **Tabela 19: Distância geográfica entre as capitais dos países do grupo BRIC e as capitais das principais nações emissoras de investimentos diretos no exterior (em Km)**

	Berlin	Lisboa	Londres	Madri	Paris	Roma	Tóquio	Washington
São Paulo	<u>10.238</u>	7.934	<u>9.479</u>	8.369	<u>9.386</u>	<u>9.459</u>	<u>18.522</u>	7.671
Beijing	7.351	<u>9.661</u>	8.138	<u>9.216</u>	8.211	8.120	2.094	11.147
Moscou	1.611	3.908	2.506	3.442	2.490	2.380	7.474	7.825
Nova Delhi	5.773	7.768	6.706	7.266	6.581	5.904	5.834	<u>12.040</u>

Fonte: <http://www.kevintour.com/recursos/distancia.php>.

Gráfico 7: Distância geográfica entre as capitais dos países do grupo BRIC e as capitais das principais nações emissoras de IDE (em km)

É importante, contudo, salientar que os recentes desenvolvimentos tecnológicos, em transportes, tecnologia da informação e telecomunicações, têm contribuído para dar maior eficiência às atividades de comunicação, gestão e controle entre a matriz, filiais e subsidiárias de empresas multinacionais oriundas de economias avançadas, o que tende a diminuir os aspectos desfavoráveis da visão dos visitantes estrangeiros sobre este determinante de atratividade de IED no Brasil.

6.2 Técnica estatística: análise fatorial

Em função do significativo número de variáveis pesquisadas, utilizou-se a técnica estatística de análise fatorial, a qual tem como finalidade reduzir uma significativa quantidade de variáveis observadas a um número mínimo de fatores (HAIR ET AL., 2006).

Neste sentido, pretende-se sintetizar as relações observadas entre as vinte variáveis de atratividade descritas acima, buscando identificar fatores em comum. De acordo com Malhotra (2001), a análise fatorial é um nome genérico denotado a uma classe de processos utilizados essencialmente para a redução e sumarização de dados, se comportando como uma técnica de interdependência no sentido de que se examina todo um conjunto de relações interdependentes. Segundo Fávero *et al.* (2009), cada variável é expressa como uma combinação linear de fatores subjacentes, sendo que, de forma análoga, os próprios fatores podem ser expressos como combinações lineares das variáveis observadas.

Na formulação de um problema de análise fatorial, as variáveis a serem incluídas na análise devem ser especificadas com base em pesquisa anterior, na teoria e no julgamento do pesquisador. Nesse processo, foram levantadas 20 determinantes de atratividade de IED na economia brasileira..

É igualmente importante se atentar a algumas premissas básicas da análise fatorial, antes de se iniciar essa análise. Segundo Pereira (2001), a primeira premissa que deve ser analisada diz respeito à natureza métrica das medidas, sugerindo que o pesquisador analise a distribuição de frequências de suas variáveis. Essas variáveis devem ser medidas em escala de intervalo ou de razão. Como inicialmente as variáveis são ordinais, elas foram transformadas pelo método de rank, em vez de se usar no processo de análise fatorial a matriz de correlação sobre as variáveis originais.

Em adição às bases estatísticas, o pesquisador também deve avaliar a existência de correlação entre as variáveis, premissa essencial para justificar a utilização da técnica. Um primeiro teste importante para avaliar a qualidade da análise fatorial, com vistas à verificação dessa premissa, é o teste de esfericidade de Bartlett (Bartlett Test of Sphericity), a hipótese de que a matriz de correlação é uma matriz identidade. Em uma matriz identidade, todos os termos da diagonal são 1, e todos os termos fora da diagonal são 0. Segundo Malhotra (2001), quando se diz que a matriz de correlação é uma matriz identidade, em outras palavras, quer-se dizer que cada variável se correlaciona perfeitamente com ela própria ($r = 1$), mas não apresenta correlação com as demais variáveis ($r = 0$). As hipóteses do teste de Bartlett são formuladas da seguinte forma:

H_0 : a matriz de correlações é uma matriz identidade

H_1 : a matriz de correlações é diferente de uma matriz identidade

Esta hipótese nula pode ser rejeitada para valores de significância menores que 0,05, se um nível de significância de 5% for adotado. Se essa hipótese não pode ser rejeitada, então a conveniência da análise fatorial deve ser questionada.

Para os dados em questão desta pesquisa, o teste de esfericidade de Bartlett (Tabela 20) apresentou um nível de significância ($p\text{-value} = 0,000$) que conduz à rejeição da hipótese nula de que a matriz de correlações seja igual à matriz identidade, evidenciando, portanto, que há

correlações suficientes entre os itens em análise, o que permitiria a aplicação da análise fatorial.

Tabela 20 - Teste de Kayser-Meyer-Olkin (KMO) e o teste de esfericidade de Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,791
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	531,606
	df	190
	Sig.	,000

Fonte: Dados da pesquisa de campo, com uso do software SPSS

Porém, o teste de esfericidade de Bartlett não pode ser considerado como um teste forte para atestar as premissas da análise fatorial. De acordo com Pereira (2001), o teste de Bartlett fornece uma medida sintética que não deve impedir o pesquisador de, eventualmente, consultar uma matriz de significâncias das correlações.

A medida KMO-MSA (Kaiser-Meyer-Olkin *Measure of Sampling Adequacy*) é uma outra medida considerada para investigar as premissas da análise fatorial. Segundo Fávero (2009), a estatística KMO-MSA é uma medida que compara as correlações simples com as correlações parciais, variando de 0 a 1. Quando as correlações parciais forem muito pequenas, o KMO terá o valor próximo a 1 e indicará perfeita adequação dos dados para a análise fatorial. De acordo com o autor, os valores críticos do KMO são os seguintes:

- Valores entre 0,9 e 1,0: adequação muito boa dos dados à análise fatorial
- Valores entre 0,8 e 0,9: adequação boa dos dados à análise fatorial
- Valores entre 0,7 e 0,8: adequação média dos dados à análise fatorial
- Valores entre 0,6 e 0,7: adequação razoável dos dados à análise fatorial
- Valores entre 0,5 e 0,6: adequação má dos dados à análise fatorial
- Valores inferiores à 0,5: adequação inaceitável dos dados à análise fatorial

Observando-se novamente a Tabela 20, é possível verificar que o valor da estatística KMO para os dados das 20 variáveis utilizadas nessa pesquisa foi de 0,791, que pode ser

considerada como uma adequação média (FÁVERO *et al.*, 2009), reforçando-se assim, a possibilidade de utilização da análise fatorial para os dados em questão.

Ainda de acordo com Fávero *et al.* (2009), outra análise que deve ser avaliada para medir a adequação da análise fatorial aos dados é a matriz de anti-imagem que contém os valores negativos das correlações parciais, sendo uma forma de obter indícios acerca da necessidade de eliminação de determinada variável do modelo fatorial. De forma similar à estatística KMO, é possível calcular uma Medida de Adequação da Amostra, ou *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) para cada variável.

A diagonal principal da matriz de anti-imagem gerada como *output* pelo *software* SPSS fornece os valores de MSA. De acordo com Fávero *et al.* (2009), é de se esperar que, quanto maiores forem tais valores, melhor será a utilização da variável para a Análise Fatorial. Entretanto, se alguma variável apresentar baixo valor na diagonal principal e alto valor fora dela, talvez haja necessidade de excluí-la do modelo.

A Tabela 21 apresenta a matriz de anti-imagem referente aos dados desta pesquisa. Pela tabela, é possível verificar que os valores de MSA (diagonal principal) são altos e não inferiores aos demais valores fora da diagonal, mais uma vez, atendendo os requisitos para a aplicação da técnica de análise fatorial (FÁVERO *et al.*, 2009).

Entretanto, nota-se que a variável 19 (*cultural difference*) apresenta um valor de MSA de 0,437, abaixo do valor de 0,5 indicado como aceitável (Hair *et al.*, 1998). Todavia, os valores fora da diagonal para esta variável são menores do que sua diagonal (0,437). Além disso, de acordo com Fávero *et al.* (2009), a baixa correlação de determinada variável com as demais não necessariamente implica sua eliminação, uma vez que esta variável pode representar um fator isoladamente. Por esta questão, decidiu-se pela manutenção da variável no modelo fatorial.

Tabela 21 - Matriz Anti-imagem

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Friendly social climate towards foreigners	0,728	-0,143	-0,104	-0,020	-0,135	0,077	-0,075	-0,042	-0,061	0,150	-0,238	0,056	0,044	-0,022	-0,001	0,036	0,018	0,018	-0,157	-0,006
Economic stability	-0,143	0,820	-0,225	0,007	0,061	-0,042	-0,026	-0,024	-0,395	-0,029	-0,030	0,060	0,010	-0,028	0,045	0,033	-0,134	-0,182	0,094	-0,129
Domestic market growth rate	-0,104	-0,225	0,518	0,174	0,017	-0,221	-0,158	-0,125	0,074	0,215	-0,080	-0,070	0,033	0,012	-0,032	0,029	-0,094	0,131	-0,227	0,103
Exchange rate Real x US Dollar	-0,020	0,007	0,174	0,808	-0,032	0,092	-0,201	0,038	-0,095	0,050	-0,130	-0,149	0,192	-0,125	-0,123	-0,064	-0,039	0,088	-0,178	0,074
Strategic natural resources	-0,135	0,061	0,017	-0,032	0,579	-0,115	0,084	0,035	-0,100	0,039	-0,120	-0,045	0,052	-0,135	-0,025	0,042	0,118	-0,102	0,027	-0,042
Domestic market size	0,077	-0,042	-0,221	0,092	-0,115	0,541	0,019	-0,129	-0,081	-0,118	0,177	-0,038	0,091	-0,077	0,008	-0,249	0,257	0,027	-0,135	-0,050
Market high rate of profitability	-0,075	-0,026	-0,158	-0,201	0,084	0,019	0,712	-0,102	-0,311	-0,209	0,168	-0,218	-0,047	0,153	-0,300	0,061	0,275	-0,042	0,000	-0,034
Country's positive future perception	-0,042	-0,024	-0,125	0,038	0,035	-0,129	-0,102	0,799	-0,121	-0,066	-0,012	0,080	-0,011	-0,131	0,063	-0,036	0,050	-0,211	-0,002	0,134
Country's low level of financial risk	-0,061	-0,395	0,074	-0,095	-0,100	-0,081	-0,311	-0,121	0,817	-0,171	-0,038	0,007	-0,055	-0,066	0,218	-0,043	-0,090	-0,022	0,125	0,056
Foreign direct investment policies and official support	0,150	-0,029	0,215	0,050	0,039	-0,118	-0,209	-0,066	-0,171	0,823	-0,398	-0,024	0,001	-0,033	-0,141	0,005	-0,212	0,176	-0,241	0,047
Incentives	-0,238	-0,030	-0,080	-0,130	-0,120	0,177	0,168	-0,012	-0,038	-0,398	0,825	-0,099	-0,166	0,154	-0,285	-0,056	0,044	-0,144	0,113	-0,088
Labor cost	0,056	0,060	-0,070	-0,149	-0,045	-0,038	-0,218	0,080	0,007	-0,024	-0,099	0,854	-0,319	-0,179	0,055	-0,160	-0,073	0,134	0,006	0,033
Open market policies and investments agreements	0,044	0,010	0,033	0,192	0,052	0,091	-0,047	-0,011	-0,055	0,001	-0,166	-0,319	0,879	-0,048	-0,122	-0,077	-0,068	0,000	0,096	-0,102
Strategic customer's requirements	-0,022	-0,028	0,012	-0,125	-0,135	-0,077	0,153	-0,131	-0,066	-0,033	0,154	-0,179	-0,048	0,837	-0,166	-0,008	-0,201	0,054	-0,025	-0,029
Financial system and credit lines	-0,001	0,045	-0,032	-0,123	-0,025	0,008	-0,300	0,063	0,218	-0,141	-0,285	0,055	-0,122	-0,166	0,848	-0,090	-0,067	-0,168	0,152	-0,121
Availability of qualified work force	0,036	0,033	0,029	-0,064	0,042	-0,249	0,061	-0,036	-0,043	0,005	-0,056	-0,160	-0,077	-0,008	-0,090	0,859	-0,426	-0,073	-0,008	0,043
Infrastructure system	0,018	-0,134	-0,094	-0,039	0,118	0,257	0,275	0,050	-0,090	-0,212	0,044	-0,073	-0,068	-0,201	-0,067	-0,426	0,799	-0,230	0,071	-0,018
Social and political stability	0,018	-0,182	0,131	0,088	-0,102	0,027	-0,042	-0,211	-0,022	0,176	-0,144	0,134	0,000	0,054	-0,168	-0,073	-0,230	0,771	-0,190	0,042
Cultural difference	-0,157	0,094	-0,227	-0,178	0,027	-0,135	0,000	-0,002	0,125	-0,241	0,113	0,006	0,096	-0,025	0,152	-0,008	0,071	-0,190	0,437	-0,344
Geographic distance	-0,006	-0,129	0,103	0,074	-0,042	-0,050	-0,034	0,134	0,056	0,047	-0,088	0,033	-0,102	-0,029	-0,121	0,043	-0,018	0,042	-0,344	0,564

Fonte: Dados da pesquisa de campo, com uso do software SPSS

Além da matriz de anti-imagem, a estatística de comunalidade é outra forma de identificar variáveis que podem não estar sendo bem explicadas pelo modelo fatorial e que poderiam ser eliminadas do modelo. A comunalidade é quantia total de variância que uma variável original compartilha com todas as outras variáveis incluídas na análise (HAIR *et al.*, 1998) ou ainda a proporção de variância de uma variável que é explicada pelos fatores comuns (MALHOTRA, 2001). Uma comunalidade inferior a 0,50 significa que menos da metade da variância da variável está sendo explicada pelo conjunto dos fatores extraídos, isto é, a variável não está sendo bem representada pelos fatores gerados.

Muitos autores sugerem que itens que contém comunalidade abaixo de 0,50 automaticamente devem ser excluídos da análise. Como relata Ladeira (2010), “é prática comum na purificação de escala através da análise fatorial de rejeitar automaticamente os itens que possuem baixas comunalidades”. Entretanto, o autor atenta ao risco de se estar criando o dogma da “comunalidade 0,5”. Segundo o autor, o pesquisador deve analisar a relação com o objeto de estudo e não apenas resumir a decisão a um nível ideal para todas as pesquisas, isto é, de automaticamente excluir itens com comunalidade inferior a 0,5.

Tabela 22 - Comunalidades

	Initial	Extracti on
1. Friendly social climate towards foreigners	1,000	,550
2. Economic stability	1,000	,625
3. Domestic market growth rate	1,000	,480
4. Exchange rate Real x US Dollar	1,000	,486
5. Strategic natural resources	1,000	,787
6. Domestic market size	1,000	,669
7. Market high rate of profitability	1,000	,762
8. Country's positive future perception	1,000	,501
9. Country's low level of financial risk	1,000	,653
10. Foreign direct investment policies and official support	1,000	,598
11. Incentives	1,000	,692
12. Labor cost	1,000	,636
13. Open market policies and investments agreements	1,000	,528
14. Strategic customer's requirements	1,000	,588
15. Financial system and credit lines	1,000	,610
16. Availability of qualified work force	1,000	,668
17. Infrastructure system	1,000	,762
18. Social and political stability	1,000	,606
19. Cultural difference	1,000	,674
20. Geographic distance	1,000	,656

Fonte: Dados da pesquisa de campo, com uso do software SPSS

No caso particular desta pesquisa, é possível perceber pela Tabela 22 que as variáveis 3 (*domestic market growth rate*) e 4 (*exchange rate Real x US Dollar*) apresentaram valores de comunalidade abaixo de 0,5, respectivamente iguais a 0,480 e 0,486. Embora esses dados

pudessem indicar a exclusão dessas variáveis da análise, decidiu-se pela sua manutenção no modelo fatorial pela importância que essas variáveis possuem no contexto geral desta pesquisa, mesmo porque os valores de comunalidade não ficaram muito abaixo daqueles indicados como aceitáveis (0,5). Outro ponto que pode ser mencionado em relação à manutenção dessas variáveis é o fato de que seus valores individuais de MSA foram considerados aceitáveis (respectivamente de 0,518 e 0,808 para as variáveis 3 e 4). Em relação às demais variáveis, todas possuem valores de comunalidade acima de 0,50, indicando que mais da metade da variância das variáveis originais estão sendo explicadas pelos fatores comuns extraídos pela análise fatorial.

O passo seguinte então é a escolha de um método de extração. O método de Componentes Principais foi o método de extração escolhido, dado o objetivo de reduzir os dados para a obtenção de um número mínimo de fatores que explicassem o máximo possível da variância das variáveis originais. De acordo com Fávero *et al.* (2009), quando o método de componentes principais (ACP) é utilizado, os fatores são extraídos de tal forma que o primeiro fator responda pela mais alta variância nos dados; o segundo fator responda pela segunda variância mais alta e assim por diante. Esse método se baseia na variância total dos dados e é indicado quando o objetivo do pesquisador é reduzir os dados para a obtenção do número mínimo de fatores necessários para explicar o máximo de variância representada pelas variáveis originais.

Tabela 23 - Variância Total Explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,384	26,918	26,918	5,384	26,918	26,918	3,156	15,781	15,781
2	2,117	10,585	37,503	2,117	10,585	37,503	2,797	13,983	29,764
3	1,439	7,194	44,697	1,439	7,194	44,697	2,241	11,203	40,967
4	1,266	6,330	51,026	1,266	6,330	51,026	1,772	8,858	49,825
5	1,258	6,292	57,319	1,258	6,292	57,319	1,407	7,037	56,863
6	1,068	5,338	62,657	1,068	5,338	62,657	1,159	5,794	62,657
7	,945	4,725	67,381						
8	,861	4,307	71,688						
9	,809	4,043	75,731						
10	,685	3,427	79,158						
11	,636	3,181	82,339						
12	,593	2,964	85,303						
13	,563	2,813	88,116						
14	,502	2,508	90,624						
15	,426	2,131	92,756						
16	,377	1,885	94,640						
17	,325	1,626	96,266						
18	,284	1,422	97,688						
19	,258	1,288	98,976						
20	,205	1,024	100,000						

Fonte: Dados da pesquisa de campo, com uso do software SPSS

A tabela de variância total explicada (Tabela 23) mostra o número de fatores extraídos na análise fatorial e a porcentagem de variância total que cada fator extraído explica das variáveis originais, antes e depois da rotação.

Para se determinar o número de fatores a serem extraídos, são sugeridos vários processos. Um dos processos mais utilizados é a extração de fatores por meio dos autovalores (*eigenvalues*). Um autovalor representa a quantidade de variância associada a um fator (MALHOTRA, 2001). Logo, devido à padronização das variáveis (média igual a zero e variância igual a 1), só deveriam ser incluídos fatores com variância maior do que 1,0, pois fatores com variância inferior a 1,0 não são melhores do que uma variável considerada isoladamente. Outro método é a extração de fatores com base na porcentagem de variância explicada. Por esta abordagem, determina-se o número de fatores extraídos de forma que a porcentagem acumulada da variância extraída pelos fatores atinja um nível satisfatório, tendo como recomendação de 60% no mínimo (MALHOTRA, 2001).

Pelo critério de extração de fatores considerando *eigenvalues* maiores que 1, obteve-se a extração de seis fatores, que explicariam juntos 62,66% da variância total dos dados originais, valor este considerado satisfatório para uma pesquisa exploratória como esta. Após a rotação dos fatores, a porcentagem de variância total que cada um dos seis fatores extraídos na análise explica é a seguinte:

- **Fator 1:** explica 15,78% da variância total;
- **Fator 2:** explica 13,98% da variância total;
- **Fator 3:** explica 11,20% da variância total;
- **Fator 4:** explica 8,86% da variância total;
- **Fator 5:** explica 7,04% da variância total;
- **Fator 6:** explica 5,79% da variância total;
- **Variância total explicada pelos fatores:** 62,66%.

O passo seguinte é a interpretação dos fatores. A matriz de fatores contém os coeficientes utilizados para expressar as variáveis utilizadas em termos dos fatores (MALHOTRA, 2001). Esses coeficientes, também chamados de cargas fatoriais, representam as correlações entre as variáveis e os fatores. Altos valores para as cargas fatoriais indicam que o fator e a variável

[MAG1] Comentário:

estão estreitamente correlacionados. Por esta razão, é possível utilizar os coeficientes da matriz de fatores para interpretar os fatores extraídos.

Entretanto, embora a matriz inicial de fatores (não rotacionada) indique a relação entre os fatores e as variáveis individuais, ela raramente resulta em fatores que possam ser interpretados facilmente, porque os fatores estão correlacionados com muitas variáveis (MALHOTRA, 2001).

Nesse caso, utiliza-se um procedimento de rotação para transformar a matriz de fatores em uma matriz mais simples e mais fácil de interpretar. Segundo Fávero *et al.* (2009), a aplicação de um método de rotação tem como objetivo principal a transformação dos coeficientes dos componentes principais retidos em uma estrutura mais simples.

Segundo Malhotra (2001), ao rotacionar os fatores, seria interessante que cada fator tivesse cargas ou coeficientes não-zero para apenas algumas das variáveis e que cada variável tivesse cargas fatoriais não-zero ou significativos com uns poucos fatores apenas – se possível, com apenas um.

Desta forma, por meio da rotação, a matriz de fatores é transformada de tal forma a fim de deixar cada uma das variáveis com cargas altas para apenas um fator e cargas baixas para os outros fatores. Conforme Malhotra (2001), se os eixos são mantidos em ângulos retos, a rotação se diz ortogonal, tendo como resultados fatores não-correlacionados. Quando os eixos não se mantêm em ângulo reto e os fatores são correlacionados, a rotação se diz oblíqua.

De acordo com Malhotra (2001), o método de rotação mais comumente utilizado é o processo Varimax, que é um método ortogonal de rotação que minimiza o número de variáveis com altas cargas sobre um fator, reforçando assim a interpretabilidade dos fatores. Entretanto, no caso dos fatores serem altamente correlacionados na população, é possível usar neste caso a rotação oblíqua, onde os eixos não se mantêm em ângulo reto. A matriz rotacionada de fatores constitui a base para a interpretação dos fatores.

A Tabela 24 apresenta a matriz de componentes rotacionada, utilizando-se o método de rotação Varimax. Para uma melhor visualização de cada um dos fatores, as cargas fatoriais

menores do que 0,4 foram suprimidas da tabela. A escolha desse método de rotação procurou encontrar uma rotação que maximizasse a variação entre os pesos de cada componente principal, em que cada fator tivesse apenas alguns pesos significativos e todos os outros fossem próximos de zero.

Analisando-se a matriz de componentes rotacionada, percebe-se que a grande maioria das variáveis possui cargas fatoriais acima de 0,5, indicando que as variáveis estão satisfatoriamente correlacionados com ao menos um dos fatores gerados. As únicas exceções foram as variáveis 11 (*incentives*, com 0,495) e 8 (*country's positive future perception*, com 0,492), mas que apresentaram cargas próximas a 0,5.

Tabela 24 - Matriz de componentes rotacionada

	Component					
	1	2	3	4	5	6
17. Infrastructure system	,799					
16. Availability of qualified work force	,784					
14. Strategic customer's requirements	,645					
13. Open market policies and investments agreements	,549					
7. Market high rate of profitability		,807				
4. Exchange rate Real x US Dollar		,614				
10. Foreign direct investment policies and official support	,435	,595				
12. Labor cost	,515	,588				
15. Financial system and credit lines	,454	,515				
11. Incentives		,495				
2. Economic stability			,707			
18. Social and political stability			,641			
1. Friendly social climate towards foreigners			,561			
9. Country's low level of financial risk		,491	,521			
8. Country's positive future perception			,492	,436		
6. Domestic market size				,802		
3. Domestic market growth rate				,591		
20. Geographic distance					,796	
19. Cultural difference					,711	
5. Strategic natural resources						,880

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization, a Rotation converged in 13 iterations.

Fonte: Dados da pesquisa de campo, com uso do software SPSS

Com base na Tabela 24, é possível interpretar os fatores da seguinte forma:

Fator 1: INFRAESTRUTURA. Composto pelas seguintes variáveis e cargas fatoriais:

- Variável 17: Sistema de Infraestrutura (0,799)
- Variável 16: Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada (0,784)
- Variável 14: Exigência Estratégica do Cliente (0,645)
- Variável 13: Políticas de Abertura de Mercado e Acordos de Investimentos/Comércio (0,549)

Fator 2: COMPETITIVIDADE. Composto pelas seguintes variáveis e cargas fatoriais:

- Variável 7: Mercado com Alta Taxa de Retorno (0,807)
- Variável 4: Taxa de Câmbio Real X Dólar (0,614)
- Variável 10: Políticas de Atração de IED e de Apoio Institucional (0,595)
- Variável 12: Custo da Mão de Obra (0,588)
- Variável 15: Sistema Financeiro e Linhas de Crédito (0,515)
- Variável 11: Incentivos Fiscais (0,495)

Fator 3: ECONOMIA. Composto pelas seguintes variáveis e cargas fatoriais:

- Variável 2: Estabilidade Econômica (0,707)
- Variável 18: Estabilidade Social e Política (0,641)
- Variável 1: Ambiente Social Amigável com Estrangeiros (0,561)
- Variável 9: País com Baixo Grau de Risco Financeiro (0,521)
- Variável 8: Percepção Positiva do Futuro do País (0,492)

Fator 4: MERCADO Composto pelas seguintes variáveis e cargas fatoriais:

- Variável 6: Tamanho do Mercado Doméstico (0,802)
- Variável 3: Mercado com Altas Taxas de Crescimento (0,591)

Fator 5: CULTURAL Composto pela seguinte variável e carga fatorial:

- Variável 20: Distância Geográfica (0,796)
- Variável 19: Diferença Cultural (0,711)

Fator 6: RECURSOS NATURAIS. Composto pela seguinte variável e carga fatorial:

- Variável 5: Recursos naturais Estratégicos (0,880)

Uma das limitações deste estudo reside no fato de que no que se refere às análises estatísticas realizadas, é possível citar como uma das limitações deste estudo a natureza ordinal das variáveis que foram utilizadas para medir a atratividade. Por conta disso, houve a necessidade de transformar os dados dessas variáveis para que a análise fatorial pudesse ser empregada, conforme o procedimento proposto por Maroco (2010).

Embora o procedimento de ranqueamento utilizado procurou atenuar os problemas de se utilizar variáveis ordinais na análise fatorial, as transformações realizadas nas variáveis podem ter impactado negativamente as associações entre as variáveis, o que poderia resultar na formação de fatores artificiais, formados não pela associação real entre as variáveis, mas propriamente pelo procedimento de ranqueamento.

Entretanto, analisando-se as variáveis que formaram cada um dos fatores obtidos, parece haver uma boa explicação teórica que confirme suas estruturas, isto é, parece apresentar uma validade de face. Para pesquisas adicionais, sugere-se que sejam utilizadas variáveis de natureza quantitativa, com uma escala de pelo menos cinco pontos de mensuração, que confirmem esses fatores e suas estruturas.

Em resumo, o objetivo da utilização da técnica estatística de análise fatorial é agrupar o significativo número (20) de variáveis que são analisadas em uma reduzida quantidade (seis) de fatores comuns, sendo que cada fator compreende um número de variáveis que possuem uma alta correlação entre si. Trata-se, portanto, de uma análise de sumarização e não de relação de dependência ou de hierarquia entre as variáveis pesquisadas. Além disto, o emprego da análise fatorial permitiu verificar se os resultados da pesquisa podem ser considerados adequados sob o ponto de vista estatístico, o que pode ser constatado tendo em vista que o teste de Bartlett (Tabela 20) indicou o valor do KMO de 0,791, considerado bem próximo da adequação boa dos dados à análise fatorial (FÁVERO, 2009). Em adição, a

variância total explicada pelos seis fatores é de 62,66% (Tabela 23), indica um valor considerado satisfatório para uma pesquisa do tipo exploratória-descritiva, tendo em vista que a recomendação da porcentagem acumulada da variância extraída pelos fatores para pesquisas no campo das ciências sociais seja de no mínimo 60% (MALHOTRA, 2001).

CAPÍTULO 7 CONCLUSÃO

Este estudo tem como objetivo identificar e analisar os principais Determinantes de Atratividade de Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil no período de 2009 a 2011. Pretende-se com os resultados obtidos neste estudo contribuir para a conscientização dos formuladores de políticas públicas, nas esferas federal, estadual e municipal, sobre o grau de atratividade destes investimentos de algumas variáveis econômicas, políticas e sociais, de acordo com a percepção de um grupo de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o país com o propósito de avaliar oportunidades de investimentos e negócios.

Espera-se, também, que as conclusões deste trabalho possam incentivar os setores empresarial e sindical a participar nas discussões sobre as medidas governamentais que influenciam a atratividade da economia brasileira para estes investimentos, com o intuito de maximizar os benefícios e a minimizar os desafios decorrentes da entrada de IED na economia nacional. Almeja-se, ainda, estimular o meio acadêmico nacional a ampliar e aprofundar os estudos e pesquisas sobre a temática do capital estrangeiro produtivo na economia brasileira, tendo em vista as perspectivas de um significativo incremento do fluxo global destes investimentos para o país.

A realização desta Tese teve como motivos a necessidade profissional e o interesse intelectual do autor, respectivamente, enquanto diretor da Agência Investe São Paulo, esteve envolvido com um considerável contingente de empresários estrangeiros interessados em conhecer a realidade da economia brasileira e obter informações sobre o ambiente de negócios local com a intenção de avaliar a realização de investimentos diretos, e, enquanto doutorando no Curso de Administração da FEA/USP, sentido-se estimulado a analisar e compreender, dentre outros tópicos, os motivos que induzem firmas à produção internacional, os determinantes de atratividade que influenciam na seleção de mercados, os fatores que contribuem para a decisão sobre o modo de entrada em mercados externos e as estratégias para incrementar as respectivas vantagens competitivas em nível global.

A justificativa deste trabalho reside nos efeitos das significativas transformações na economia global iniciadas em 2008, que resultaram em um fato inédito na evolução histórica do fluxo global de investimentos diretos, quando em 2010 as economias em desenvolvimento em

conjunto com as economias em transição, responderam por mais da metade dos ingressos de IED e por mais de um quarto do total de saídas destes investimentos, segundo o Relatório sobre Investimento Mundial – 2011, elaborado pela UNCTAD. A economia brasileira, em especial, passou a figurar entre os cinco principais países de destino destes investimentos, com perspectivas de ocupar a terceira posição, segundo a enquete sobre Perspectivas de Investimentos Mundiais realizada pela UNCTAD para o período 2010-2012.

Em adição às alterações conjunturais ocorridas no cenário econômico internacional, a melhoria das perspectivas de crescimento econômico no médio e longo prazo das chamadas “economias emergentes”, dentre as quais se inclui a economia brasileira, segundo estudos elaborados pelo Grupo Banco Mundial e pela empresa de consultoria Grupo Goldman Sachs, estas nações serão responsáveis por crescente influência relativa no incremento do produto global e, conseqüentemente, poderão se tornar ainda mais atraentes para os IED bem como mais dinâmicas no que tange ao fluxo de investimentos diretos no exterior.

Neste sentido, a relevância deste estudo reside na conscientização lideranças públicas e privadas nacionais da oportunidade de formular políticas, programas e projetos que sejam favoráveis à elevação da atratividade do País no curto, médio e longo prazos, bem como de coordenar as iniciativas dos ministérios envolvidos em promoção de investimentos e de fortalecer a Agência oficial brasileira - ApexBrasil - nos moldes da Câmara de Comércio Exterior (Camex), em consonância com a tendência que vem sendo observada em nações desenvolvidas e em desenvolvimento, como a Coreia do Sul. Iniciativa similar espera-se que seja adotada em âmbito estadual e em regiões metropolitanas.

Tendo em vista a escassez de estudos sobre a temática da atratividade do país para IED, pode-se considerar que trata se de um estudo original e que poderá despertar o desejo em outros colegas acadêmicos de ampliar, atualizar e rever os resultados apresentados.

Considerando que este estudo tem como problema de pesquisa identificar os principais determinantes de atratividade de IED na economia brasileira em 2009 a 2011, segundo a avaliação de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o país com o propósito de realizar investimentos produtivos, o desenvolvimento deste trabalho teve início com uma apresentação, no Capítulo 2, da participação e da evolução do fluxo de entrada de

investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira desde o período colonial até esta primeira década do Século XXI. Como resultado pode se constatar a importância estratégica do capital estrangeiro para a economia nacional, inicialmente no setor de infraestrutura, posteriormente, desde os anos 50 nas atividades industriais e de produtos básicos, e mais recentemente, sendo direcionado também para o setor de serviços. Foi possível verificar, ainda, que estes investimentos são provenientes de uma significativa diversidade de nacionalidades de origem das firmas investidoras bem como foram destinados para uma ampla gama de setores e segmentos da economia do país.

Com o intuito de conhecer e compreender a elevação da atratividade da economia brasileira no fluxo global de investimentos estrangeiros diretos no período pós-crise financeira de 2008, realizou-se uma análise das relações econômicas internacionais ao longo da qual foi possível identificar uma tendência, iniciada no final dos anos 90, de multipolaridade nos campos da produção, do comércio, das finanças e dos investimentos diretos internacionais. As informações e os dados estatísticos que corroboram esta constatação foram apresentados no Capítulo 3, o qual é finalizado com o destaque conferido às nações em desenvolvimento, incluindo as economias em transição, ao crescente papel das economias emergentes - o Brasil inclusive - no tocante ao fluxo global de IDE, em particular como economias hospedeiras destes investimentos vis-à-vis às nações industrializadas.

Tendo como embasamento teórico inicial os conhecimentos adquiridos em decorrência da qualidade do conteúdo programáticos das disciplinas cursadas bem como das reflexões em classe com professores e colegas, procurou-se realizar um levantamento bibliográfico que propiciasse ampliar e aprofundar o entendimento sobre a temática da internacionalização de empresas, ao longo do qual identificou a teoria que constitui o *framework* deste estudo, a saber: a Teoria Eclética ou Paradigma Eclético, de John H. Dunning (1976).

Em decorrência da confirmação das perspectivas auspiciosas para a economia brasileira nesta primeira metade do Século XXI, em especial como destino de significativo volume de investimentos estrangeiros produtivos, procedeu-se a considerável levantamento bibliográfico sobre teorias que expliquem os motivos que impulsionam firmas à produção internacional ao invés de atender mercados externos via exportações ou contratos de licenciamento e, consequentemente, identificar as variáveis de atratividade destes investimentos que são

consideradas no processo de seleção de mercados externos nos quais serão destinados os investimentos produtivos.

É interessante destacar que as formulações teóricas que procuram explicar o processo de internacionalização da empresa, por meio de investimentos estrangeiros diretos, têm como foco principal o ponto de vista do componente “ativo” do fenômeno de investimentos diretos no exterior, ou seja, das empresas que realizam estes investimentos, o que leva a concluir que as nações receptoras destes investimentos são consideradas como um polo “passivo” no processo. Neste sentido, caberia aos países destinatários simplesmente aguardar que empresas estrangeiras identificassem as variáveis de atratividade de suas respectivas economias.

A importância e a pró-atividade das economias hospedeiras ao longo do processo de internacionalização de empresas, foi abordada pelo economista John Dunning ao apresentar em um seminário em Estocolmo em 1976, a sua formulação teórica denominada Teoria Eclética ou Paradigma Eclético. Ao reunir e integrar diversas contribuições teóricas sobre custos de transação, crescimento da firma e vantagens de internalização, dentre outras, Dunning conferiu isonomia às variáveis de localização ou determinantes de atratividade de IED (Vantagens Específicas do País) às Vantagens Específicas de Propriedade da Firma e às Vantagens de Internalização da Produção vis-à-vis a realização das transações no mercado internacional, por meio de exportações ou licenciamento.

Posteriormente, organizações multilaterais como a UNCTAD e a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos do Grupo Banco Mundial, adotaram iniciativas de realizar estudos e pesquisas tendo como foco preferencial as economias em desenvolvimento, com o intuito de orientá-las para se tornar mais atraentes para estes investimentos, como por exemplo, ao indicar quais são as variáveis ou fatores-chaves que as firmas multinacionais utilizam para avaliar e selecionar potenciais economias hospedeiras para seus investimentos. Neste contexto, estas nações deixariam de ser o polo passivo do processo, pois poderiam identificar quais as variáveis de sua economia que necessitam ser fortalecidas para torná-las mais atraentes para os tipos e setores de investimentos estrangeiros diretos que desejam fomentar em seus países. No Capítulo 4, portanto, foi apresentada de forma detalhada a significativa contribuição teórica de Dunning bem como foram mencionadas algumas iniciativas de organismos internacionais de analisar o fluxo de investimentos estrangeiros diretos. Destaque

foi conferido ao estudo versando sobre Fatores-Chaves que as firmas multinacionais utilizam para avaliar o potencial de economias para seus investimentos, elaborado pela Agência MIGA, tendo em vista sua pertinência quanto ao foco deste estudo.

O referencial teórico acima mencionado foi de utilidade tanto para planejamento da pesquisa quanto para a análise dos resultados da mesma. Tendo em vista a escassez de estudos sobre esta temática decidiu-se por realizar uma pesquisa exploratória porque este tipo de estudo tem como objetivo imediato obter um maior conhecimento sobre um tema, no caso os Determinantes de Atratividade de IED da economia brasileira em 2009 a 2011. Trata-se também de uma pesquisa descritiva porque a ênfase está na geração de hipóteses e não no teste das mesmas. Neste estudo, o método adotado envolveu a utilização de questionários estruturados não disfarçados, que foram enviados a um grupo de potenciais investidores estrangeiros que visitaram o País e que contataram a Investe São Paulo no período 2009 a 2011. O planejamento desta pesquisa pode ser avaliado ao longo do Capítulo 5 deste estudo.

Finalmente, no Capítulo 6, foram analisados os resultados da pesquisa tendo com base nas técnicas estatísticas de distribuição de frequência e de análise fatorial, as quais contribuíram para propiciar uma melhor uma análise dos resultados obtidos com o estudo de campo.

Uma das limitações deste estudo e que pode ter impactado negativamente a análise fatorial é o tamanho da amostra. De acordo com Hair *et al.* (1998), sugere-se que haja uma amostra mínima de 50 observações, mas preferivelmente, a amostra deveria ser maior do que 100, sendo que, como regra geral, a amostra deve ter um número mínimo de 5 observações por cada questão incluída na análise fatorial. Como nesta pesquisa a análise fatorial foi realizada com 20 variáveis, a regra geral sugere que o número mínimo de respondentes deveria ser de 100, um pouco acima do que foi efetivamente utilizado (86 respondentes).

O impacto da não observância desse pressuposto na análise fatorial possui algumas implicações. Como a amostra de respondentes é menor do que a sugerida, as associações entre as variáveis podem estar sub ou superestimadas. O impacto disso na análise fatorial é que algumas das variáveis podem estar associadas a fatores que, se uma amostra maior fosse utilizada, poderiam associar-se a outros fatores. Esse é o caso das variáveis que apresentam as menores cargas fatoriais nos fatores formados (variáveis 8, 9, 11, 13 e 15) e as variáveis que possuem cargas fatoriais altas em dois ou mais fatores (variáveis 8, 9, 10, 12 e 15).

Contudo, como esta pesquisa possui um caráter exploratório, entende-se que a análise fatorial realizada atendeu aos objetivos iniciais propostos. Sugere-se, entretanto, para futuras pesquisas, que uma amostra maior de respondentes seja utilizada.

A principal conclusão deste estudo reside no fato de que a economia brasileira, segundo a percepção dos respondentes desta pesquisa, possui diversas variáveis que foram avaliados como Determinantes de Atratividade de IED Elevadíssima, como por exemplo, Mercado com Altas Taxas de Crescimento e Tamanho do Mercado, Estabilidade Econômica e Recursos Naturais, bem como outras variáveis que foram consideradas como Determinantes de Atratividade de IED Baixa, dentre os quais destacam-se Sistema de Infraestrutura, Custo de Mão de Obra e Disponibilidade de Mão de Obra Qualificada.

Neste sentido, pode-se inferir que de acordo com as respostas obtidas com esta pesquisa, e considerando a formulação da Teoria Eclética, que as empresas estrangeiras potenciais investidoras no mercado brasileiro tenderão a realizar seus investimentos no país quando suas respectivas Vantagens de Propriedade Específicas da Firma puderem se manifestar tendo em vista as reais em conjunto com as Vantagens Específicas de Localização, i.e. os Determinantes de Atratividade de IED da economia brasileira, as quais somadas às respectivas Vantagens de Internalização da firma potencial investidora, efetivamente contribuirão para manter ou elevar suas respectivas Vantagens Competitivas no mercado nacional e internacional.

Portanto, a decisão de investir no país por parte de uma empresa estrangeira, está relacionada à ponderação que será conferida, por cada um dos potenciais investidores, aos Determinantes de Atratividade de IED da economia brasileira, de forma que se os Determinantes de Atratividade de IED Elevadíssima ou Elevada tiverem maior influência do que os Determinantes de Atratividade de IED Baixa, é provável que os investimentos sejam direcionados ao país, caso contrário os investimentos estrangeiros tenderão a ser destinados a outras economias, cujas Vantagens Específicas de Localização permitam a manifestação das Vantagens de Propriedade Específicas das Firms investidoras.

Ao concluir, vale destacar que cabe aos responsáveis públicos do país identificar qual é o papel que os investimentos estrangeiros diretos devem ter no desenvolvimento econômico nacional bem como, em função desta análise, formular políticas e promover iniciativas em

prol do fortalecimento - e/ou da correção - dos Determinantes de Atratividade de IED na economia brasileira com vistas a atrair investimentos produtivos para os setores e regiões que interessem à economia e sociedade brasileira.

REFERÊNCIAS

- ACORDOS INTERNACIONAIS. Legislação. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/...htm. Acesso em: 15/3/2012
- AGÊNCIA FITCH. Ratings. Disponível em: www.fitchcuting.com. Acesso em: 21/11/2012
- ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Formação da diplomacia econômica no Brasil**: as relações econômicas internacionais no império. Editora Senac, São Paulo, p. 142-385, 2001
- AMATUCCI, Marcos. (Org.). **Internacionalização de empresas**. Teorias, problemas e casos. Local: São Paulo. Editora Atlas., 2009.
- ANDERSSON, S., **A Internacionalização da firma sob uma perspectiva empreendedora**. International Studies of Management and Organization, vol. 30, no. 1, Spring 2000, pp. 63-92, disponível em <http://www.jstor.org/discover/10.2307/40397469?uid=3737664&uid=2&uid=4&sid=47698839826157>, consulta em 25/02/2012
- ARCELOR. Mittal do Brasil. Disponível em: www.arcelormittal.com.br. Acesso em 9/2/2012.
- ARCOR. Grupo Arcor. Disponível em: www.arcor.com.br. Acesso em 9/2/2012.
- ASSOMIT. Disponível em: www.assomit.com.br. Acesso em: 15/12/2011.
- BACEN. Banco Central do Brasil. **Taxa Selic**. E outros assuntos. Disponível em: www.bacen.gov.br. Acesso em 4/4/2012
- BEAMISH, Peter W. Pesquisa sobre negócios internacionais para o século XXI: nova agenda do Canadá. In: RUGMAN, Alan M. **Pesquisa sobre gestão da estratégia global**. Canadá: JAI Press Inc., 1990, v. 1.
- BNDES. **Livro setorial**/outras pesquisas. Disponível em: www.bndes.gov.br. Acesso em: 23/10/2011.
- BRASKEN. Disponível em: www.brasken.com.br/site.aspx/historico. Acesso em: 26/10/2011.
- BUCKLEY, P.; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: MacMillan, 1976.
- BUNGE. Disponível em: www.bunge.com.br. Acesso em: 26/10/2011.

CAPUTO, Ana Cláudia; MELO, Hildete Pereira de. A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 39, n. 3, jul./set. 2009. www.scielo.br. Acesso em: 25/10/2011.

CARREFOUR. Disponível em: www.carrefour.com.br. Acesso em: 26/10/2011.

CASA RUI BARBOS. **São Paulo Railway – Santos / Jundiaí (1817)**. Disponível em: www.casaruibarbosa.gov.br. Acesso em: 19/10/2011.

CASTRO, Cláudio M. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill, 1975.

CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

CEPAL. Disponível em www.eclac.org. Acesso em: 18/10/2011.

CHERY BRASIL. Disponível em: www.cherybrasil.com.br. Acesso em: 12.11.2011

COASE, R. H. (1937), **The nature of the firm**, *Economica*, Vol. 4, London School of Economics and Political Science, pp. 386-405, disponível em <http://www.jstor.org/journals/lonschool.html>. Acesso em: 2/2/2012.

CONSULADO DA BÉLGICA. **A Bélgica no Brasil**. Disponível em: www.diplomatic.be/saopaulo. Acesso em: 9/9/2011.

CONFERÊNCIA GERAL DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. UNCTAD. **Relatório anual de investimentos mundiais: investindo em uma economia de baixo carbono**, junho de 2010.

COVIELLO, Nicole; MUNRO Hugh, *Network relationships and the internationalization process of small software firms*, *apud* BUCKLEY, Peter J.; GHOURI, Pervez N. **The internationalization of the firm: a reader**. 2nd edition. Cengage Learning EMEA, 1999.

CZINKOTA, Michael R. *et al.* **Global business**. 3rd edition. Thomson Learning, EUA, 2001.

CZINKOTA, Michael R. *et al.* **International business**. 2nd edition. Fort Worth : Dryden Press, EUA, , 1992.

DEGADT, Jan. Internationalization of SMEs in Belgium. Chapter 6. In: DANA, Léo Paul; WELPE, Isabell M.; RATTEN, Mary Han and Vanessa (Eds.). **Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization**. Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

DICKEN, Peter. **Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial**. 5. ed., Porto Alegre, Artmed Editora, 2010.

DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. *Multinational enterprise and the global economy*. 2. ed. Edward Elgar Publishing Limited, pp. 63-74, 2008.

_____. *Perspectives on international business research: a professional autobiography fifty years researching and teaching international business*. **Journal of International Business Studies**, v. 33, n. 4, p. 817-835, Fourth Quarter 2002.

_____. *Some antecedents of internalization theory*, **Journal of International Business Studies**, Vol. 34, No. 2, pp. 108-115, March 2003.

_____. *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*, **Journal of International Business Studies**, Vol. 11, No. 1, Spring-Summer, pp. 9-31, 1980.

_____. *Location and the multinational enterprise: a neglected factor?* **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 1 (First Quarter), p. 45-66, 1998.

_____. *Table 1, Some variables influencing the location of value added activities by MNE in the 1970s and 1990s, Location and the multinational enterprise: a neglected factor?* **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 1 (First Quarter), p. 45-66, 1998.

_____. *Reappraising the eclectic paradigm in a age of alliance capitalism*. **Journal of International Business**, v. 26, n. 3, p. 461-466, 1995.

_____. *The eclectic paradigm of international production: a reestatment and some possible extensions*, **Journal of International Business Studies**, Vol. 19, No. 1, Spring 1988

_____. *Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory*. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, v. 41, Issue 4, p. 279-291, November 1979.

DUNNING, John H.; RUGMAN, Alan M. *In honour of Stephen H. Hymer: the first quarter century of the theory of foreign direct investment, the influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment*. **The American Economic Review**, v. 75, n. 2, p. 228-232, 1985.

ECO, U. *Como se faz uma tese*. 15. ed. São Paulo: Perspectiva, 1999.

ELECTROLUX. Disponível em: www.electrolux.com.br. Acesso em: 19.11.2011.

ELENVEM, Tiit. Internationalization of enterprises in Estonia. Chapter 12. In: DANA, Léo Paul; WELPE, Isabell M.; HAN, Mary; RATTEN, Vanessa (Eds.). *Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization*. Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

FÁVERO, Luiz P., BELFIORE, Patrícia; SILVA, Fabiana L.; CHAN, Betty I., **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro. Elsevier, 2009.

FDI TERMS. Glossary. Disponível: www.wgbinvestmentclimate.org. Acesso em: 10/1/2012

FGV – Biblioteca Digital. Disponível em: www.bibliotecadigital.fgv.br. Acesso em: 27/10/2012.

FGV – CPDOC. Disponível em: www.cpdoc.fgv.br. Acesso em: 15/02/2012.

FIAT. Disponível em: www.fiat.com.br. Acesso em: 19/11/2011

FINA, Erminio; RUGMAN, Alan, M. *A test of internalization theory and internationalization theory: the upjohn company*. Management International Review, v. 36, p. 199-213, mar. 1996,

FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza Leme (Orgs). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

FMI - Fundo Monetário Internacional. *World economic Outlook. Database*, Disponível em: www.imf.org. Acesso em: 6/1/2012.

FMI - Fundo Monetário Internacional. *Balance of payments and international investment position manual*: Sixth Edition (BPM6), 2008. Disponível em: www.imf.org. Acesso em: 06/01/2012.

FORD. Disponível em: www.ford.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2011. Forum Econômico Mundial. Disponível em: www.gcr.weforum.org/gcr2011. Acesso em: 2/2/2012.

GM. General Motors. Disponível em: www.gm.com. Acesso em: 19/11/2011.

GOLDMAN SACHS GROUP, *The Long-Term Outlook for the BRICs and N-11 Post-Crisis*, dezembro de 2009. Disponível em: www.goldmansachs.com. Acesso em: 6/5/2011.

GOLDMANN, Nahum; SLAVA, Svitlana; MAKOGON, Yuriy; OREKHOVA, Tetyana; DUBOUSKAYA Alena. Internationalization of SMEs in Ucraina. Chapter 38. In: DANA, Léo Paul; WELPE, Isabell M.; HAN, Mary; RATTEN, Vanessa (Eds.). *Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization*. Edward Elgar Publishing Ltd., 2008.

GONÇALVES, Reinaldo. Globalização produtiva, investimento externo direto e empresas transnacionais no Brasil: uma perspectiva histórica. **Reunião da Associação Brasileira de Pesquisa em História Econômica**, São Paulo, dezembro de 1996, p. 3-4, disponível em www.reggen.org.br. Acesso em: 29/2/2012.

GONÇALVES, Reinaldo; BAUMAN, Renato; PRADO. Luiz Carlos Delorme; CANUTO, Otaviano. **A nova economia internacional**: uma perspectiva brasileira. 3. ed. Editora Campus, 1998.

HAIR, J. F. Jr.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C., *Multivariate Data Analysis*. 5th ed., Upper Saddle River, New Jersey; Prentice Hall, 1998.

HARRELD, Donald J. A economia holandesa na idade de ouro (séculos XVI e XVII). Disponível em: <http://eh.net/encyclopedia/article/Harreld.Dutch>. Acesso em 04/02/2010.

HEMAIS, Carlos A. (Org.); HILAL, Adriana. **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. Cap. 1. Teorias, paradigma e tendências em negócios internacionais: de Hymer ao empreendedorismo, v. 1, p. 17-18, Coleção Estudos COPPEAD. Editora Mauad, 2004.

HILAL, Adriana; HEMAIS, Carlos A. **O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras**, Revista de Administração Contemporânea, vol. 7, no. 1, Janeiro/Março de 2003. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552003000100006&script=sci_arttext. Acesso em: 19/2/2012.

HENISZ, Witold J., *The power of Buckley and Casson thesis: the ability to manage institutional idiosyncrasies*, Journal of International Business Studies (2003) 34, pp. 173-184. Disponível em www.jstor.net. Acesso em: 3/11/2011.

HILL, Charles W. L. *International business: competing in the global marketplace*. 5th edition. McGraw-Hill, Chapter 6, 2005.

HILL, Manuela Magalhães; HILL, Andrew. **Investigação por questionário**. 2. ed., Edições Silabo, 2008.

HONDA. Disponível em: www.honda.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

HUAWEI. Disponível em: www.huawei.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

HUMAN GEOGRAPHY. *International encyclopedia of human geography*. 2009. P. 243-254. Disponível em: www.sciencedirect.com. Acesso em 6/11/2011.

HYUNDAI. Disponível em: www.hyundai. Acesso em: 19/11/2011.

IACHAN ANA C. S., Fios e Fibras, Vivendo a privatização das Telecomunicações do Rio de Janeiro, p. 20, julho de 2006. FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS, CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA DO BRASIL-CPDOC. Disponível em <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2107/CPDOC2006AnaChristinaSaraivaIachan.pdf?sequence=1>

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Contas regionais do Brasil**. 2008. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em maio 2011

INVEST IN AUSTRIA. 1982. Disponível em: www.aba.gt.at. Tradução do autor. Acesso em: 28/4/2011.

INVEST IN KOREA. 1998. Disponível em: www.investinkorea.org. Tradução do autor. Acesso em: 28/4/2011.

INVEST IN CHILE. 2000. Disponível em: www.investchile.com. Tradução do autor. Acesso em: 28/4/2011.

IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. **O acordo sobre medidas de investimento relacionadas com o comércio (TRIMS) e os investimentos**. Disponível em: www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercioglobal/_capit12.pdf Acesso em: 27/4/2011.

JAC MOTORS. Disponível em: www.jacmotorsbrasil.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

JOHANSON Jan; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. *The internationalisation of the firm-four swedish cases*. The Journal of Management Studies, v. 12, Issue 3, p. 305-323, 20/10/1975. Disponível em: www.jstor.net. Acesso em: 29/4/2011.

JOHANSON, J. and L-G Mattsson. *Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach*. In: Buckley P.J and Ghauri, P.N. (Eds) The Internationalization of the Firm: A Reader, 303-321. Academic Press, London, 1988. .

J. P. MORGAN & CO. Disponível em: www.jpmorgan.com. Acesso em: 5/5/2011.

JUSBRASIL. **Bitributação de empresas freia a internacionalização do país**. Por Luis Afonso Lima. Disponível em: www.crc-se.jusbrasil.com.br/noticias/2688385/. Acesso em: 2/3/2012.

KEPPEL. Disponível em: www.keppel.com.br. Acesso em: 8/10/2011.

KINDLEBERGER, Charles P. **Economia internacional**. São Paulo: Mestre Jou, 1953/1966.

KOGUT, B.; SINGH, H. *The effect of national culture on the choice of entry model*. **Journal of International Business Studies**. Basingstoke, v. 19, n. 3, p. 413, 1988. Disponível em: www.jstor.net. Acesso em: 14/3/2012

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia e política**. 6. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2005.

LADEIRA, W. Jr., **Três décadas do modelo de Churchill: utilização da análise fatorial e do alpha de Cronbach na validação de instrumentos de coleta de dados no marketing**. Revista Brasileira de pesquisas de Marketing, Opinião e Mídia, n. 5, pp.40-48, Set., 2010

LG ELETRONICS. Disponível em: www.lge.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

MALAN, P. **Relações econômicas internacionais no Brasil (1945-1964)**. In: FAUSTO, B. (Org.). **O Brasil republicano**. História geral da civilização brasileira. São Paulo: Difel, 1984. tomo III. 4 v.

MALHOTRA, N. K., **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 3ª. Ed. Porto Alegre, Bookman, 2001.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia e planejamento**. 6. ed. 3. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2009, v. 1.

MUSEUTEC. Museu Tecnológico. Fábrica Nacional de Motores (1942). Disponível em: www.museutec.org.br/resgatememoria2002/old/enciclop/cap002/032.html. Acesso em: 14/2/2012.

NESTLE. Disponível em: www.nestle.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

OECD - Organization for Economic Co-operation and Development. **Benchmark definition of foreign direct investment 2008: main concepts and definitions of foreign direct investment**. Fourth Edition, 2008. Disponível em: www.oecd.org. Acesso em: 15/8/2011

OMC – Organização Mundial do Comércio (World Trade Organization). **Report on trade and investment**. October 1996, Disponível em: <http://wto.org>. Consulta em: 24/11/2011.

PASSETTI, Gabriel. **A criação do mito do Brasil holandês**. Revista Virtual de História, Ano I, n. 3, 2000. Disponível em: (www.klepsidra.net/klepsidra3/holandeses.html). Consulta em: 3/12/2011.

PENROSE, Edith E. T.; **A teoria de crescimento da firma**. 3. ed. Campinas: Editora Unicamp, 1995, traduzido e publicado em 2006.

PEREIRA, J. C. R., **Análise de dados qualitativos: estratégias metodológicas para as ciências da saúde, humanas e sociais**. São Paulo, EDUSP, 2001.

PROENÇA, Margarida; CORREIA, Isabel; PETIZ, Orlando. Export performance and productivity in Portuguese manufacturing SMEs. Chapter 30. In: DANA, Paul; WELPE, Isabell M.; HAN, Mary; RATTEN, Vanessa (Eds.). **Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization**. Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

RECEITA FEDERAL. Lei do Similar Nacional. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em: 22/10/2011.

ROCHA, Ângela da; ALMEIDA, Vitor. Estratégia de entrada e operação em mercados internacionais. In: TANURE, Betânia; DUARTE, Roberto Gonzalez. **Gestão internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

ROCHA, Ângela da; FREIRE, Cláudia M.; **O paradoxo da distância cultural: o Boticário em Portugal**. In: As novas fronteiras: a multinacionalização das empresas brasileiras. In: ROCHA, Ângela (Org.); pp. 103-127, Rio de Janeiro, MAUAD, 2003

RUGMAN, Alan M. **A new theory of the multinational enterprise: internationalization versus internalization**. Columbia Journal of World Business, v. 15, Issue 1, p. 23-39, Spring 1980.

SAMARCO. Disponível em: www.samarco.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

SAMSUNG do Brasil. Disponível em: www.samsung.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

SAUVANT, K P; SACHS, L; DAVIS, K; et ZANDVLIET, R; *Millenium Cities Initiative y Vale Columbia Center on sustainable international investment. Manual para la Promoción de la Inversión Extranjera Directa a Nivel Subnacional en Mercados Emergentes*, pp. 24-29, Nueva York, EUA, 2009.

SHELL. Anglo Mexican Petroleum Products Company. Disponível em: www.shell.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

SINOPEC. International Petroleum. Disponível em: www.sinopec.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

SOCIAL BEHAVIOUR. International Encyclopedia of the Social and Behavioural Sciences. 2001. Disponível em: www.sciencedirect.com. Acesso em: 6/11/2011.

STANDARD & POOR'S. *Sovereigns rating list*. Disponível em: www.standardandpoors.com. Acesso em: 8/5/2011.

SUZIGAN, Wilson. **Estado e Industrialização no Brasil**. Revista de Economia Política, vol. 8, nº 4, outubro-dezembro, 1988. Disponível em: www.rep.org.br/pc

TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. 9. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

TELMEX. Embratel. Disponível em: www.telmex.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

THE WORLD BANK, International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), **Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy**. Disponível em: <http://web.worldbank.org>. Acesso em: 20/10/2011.

TOYOTA do Brasil. Disponível em: www.toyota.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

UEHARA, Alexandre Ratsuo. **O crescimento econômico e os investimentos diretos japoneses no Brasil**. Disponível em: site da Fundação Japão São Paulo (www.fjsp.org.br). Acesso em: 8/10/2011.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. **World investment report: non-equity modes of international production and development**. Diversos e 2010, 2011. Disponível em www.unctad.org. Acesso em: 19/10/2011.

-----, **World Investment Prospects Survey 2010 – 2012**. 2010. Disponível em www.unctad.org, Acesso em: 12/11/2011.

-----, **Trade and Development, Foreign Direct Investment. 2010**. Disponível em www.unctad.org, Acesso em: 6/1/2012.

UNCTADSTAT. Disponível em: www.unctadstat.org. Acesso em: 6/1/2012.

USP. **ENGENHO NOVO**. Disponível em: www.citrus.uspnet.usp.br/engenho/novo/?=node/15. Acesso em: 8/12/2011.

USP, Pró-Reitoria de Cultura e Extensão Universitária. **Monumento nacional ruínas engenho São Jorge dos Erasmos**. Disponível em: www.usp.br/prc. Acesso em: 8/12/2011.

VW. Volkswagen. Disponível em: www.vw.com.br. Acesso em: 19/11/2011.

WEID, Elizabeth Von Der. **A expansão do Rio de Janeiro Tramway Light and Power ou as origens do “polvo canadense”**. www.casaruiarbosa.gov.br

WORLD BANK. International Bank for Reconstruction and Development (IBRD). Global Development Horizons 2011 – Multipolarity. The New Global Economy. Disponível em: www.worldbank.org. Acesso em: 9/5/2011.

-----, DEVELOPMENT INDICATORS - WDI; GLOBAL DEVELOPMENT FINANCE. GDF. Disponível em: <www.data.worldbank.org>. Acesso em: 9/5/2011.

ZTE Brasil. Disponível em: www.ztebrasil.com.br. Acesso em: 19/11/2011.