

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**MARINA BACALTCHUK FROEDER**

**INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL: UMA ANÁLISE  
REGIONAL E SETORIAL EM UM PERÍODO RECENTE**

**Porto Alegre**

**2017**

**MARINA BACALTCHUK FROEDER**

**INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL: UMA ANÁLISE  
REGIONAL E SETORIAL NO PERÍODO RECENTE**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientadora: Prof. Dra. Ana Lúcia Tatsch

**Porto Alegre**

**2017**

### CIP - Catalogação na Publicação

Froeder, Marina Bacaltchuk

Investimento Direto Estrangeiro no Brasil: uma análise regional e setorial em um período recente / Marina Bacaltchuk Froeder. -- 2017.  
90 f.

Orientador: Ana Lúcia Tatsch.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas, Porto Alegre, BR-RS, 2017.

1. Investimento Direto Estrangeiro no Brail. I. Tatsch, Ana Lúcia, orient. II. Título.

**MARINA BACALTCHUK FROEDER**

**INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL: UMA ANÁLISE  
REGIONAL E SETORIAL NO PERÍODO RECENTE**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 17 de Julho de 2017

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dra. Ana Lúcia Tatsch – Orientadora  
UFRGS

---

Prof. Dra. Marcilene Martins  
UFRGS

---

Prof. Dr. André Cunha  
UFRGS

## AGRADECIMENTOS

À minha família por todo o apoio, incentivo, paciência e amor.

Ao meu namorado pela paciência, amor, compreensão e suporte.

Às minhas amigas e amigos pelo incentivo e apoio constantes.

À minha orientadora, Ana Lúcia Tatsch, pela orientação, confiança, suporte, dedicação e empenho.

Aos professores da banca, Marcilene Martins e André Cunha, pela disponibilidade e interesse.

Aos professores da UFRGS pela dedicação e disposição em ajudar e contribuir para um melhor aprendizado.

## RESUMO

Este trabalho examina a trajetória do investimento direto estrangeiro no Brasil com ênfase no período entre 1990 e 2014. O principal objetivo do trabalho é analisar as características dos investimentos estrangeiros recebidos quanto ao seu destino, seja em termos das regiões brasileiras seja em relação a setores econômicos. Busca-se ainda identificar os principais atrativos ao investimento direto estrangeiro. A hipótese central do trabalho é que as regiões que tendem a receber maior volume de investimento direto estrangeiro são as regiões que apresentam melhores indicadores econômicos, mão de obra qualificada e infraestrutura adequada. No âmbito setorial, a hipótese é que a abundância em recursos minerais e naturais tende a atrair investimentos externos destinados a setores primários, enquanto em locais com base industrial desenvolvida há uma propensão de que os investimentos sejam destinados aos setores de manufatura e serviços. A principal conclusão deste trabalho é que o crescimento das economias tende a influenciar diretamente na entrada de investimentos estrangeiros. Países e regiões com melhores indicadores tendem a apresentar maior grau de atração dessa modalidade de investimento. No Brasil, os investimentos externos não ocorrem de maneira uniforme nas regiões e setores. No período de análise, as regiões que apresentaram melhores indicadores econômicos receberam maior volume de capital estrangeiro. Os setores que receberam maiores volumes de capital estrangeiro no período foram serviços e indústria. Uma análise regional-setorial permitiu identificar, em lugares abundantes em recursos naturais e minerais, uma tendência a investimentos destinados a setores primários, enquanto em lugares com uma base industrial mais desenvolvida, há uma tendência a investimentos destinados aos setores de média intensidade tecnológica.

Palavras-chave: Investimento direto estrangeiro; Internacionalização de empresas; Regional; Setorial.

## **ABSTRACT**

The present study examines the trajectory of foreign direct investment in Brazil with an emphasis in the period 1990 - 2014. The main objective of this study is to analyze the characteristics of the foreign investments received in relation to their destination, either in terms of the Brazilian regions or in relation to economic sectors. It also seeks to identify the main attractions for foreign direct investment. The central hypothesis is that the regions that tend to receive the greatest amount of foreign direct investment are the regions with the best economic indices, skilled labor and infrastructure. In the sectorial scope, the hypothesis is that the abundance in natural and mineral resources tends to attract foreign investments to primary sectors, whereas in industrial-developed locations there is a tendency for foreign investments to be directed to manufacturing and services sector. The main conclusion of this study is that the growth of economies tend to influence directly the entrance of foreign investments. Countries and regions with better indexes tend to be more attractive to this type of investment. In Brazil, foreign direct investment do not occur uniformly in regions and sectors. In the period of analysis, the regions with the best economic indexes received a higher volume of foreign capital. The sectors that received the largest volumes of foreign capital in the period were services and manufacturing. A regional-sectorial analysis allowed to identify, in places abundant in natural and mineral resources, a tendency to investments destined to primary sectors, whereas in places with a more developed industrial base, there is a tendency to investments destined to medium technological intensity sectors.

Palavras-chave: Foreign direct investment; Internationalization; Regional; Sectorial.

## Sumário

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	10
<b>2 CONCEITOS E TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO</b> .....	13
2.1 CONCEITOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO .....	13
2.2 TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO .....	15
<b>2.2.1 Teoria do Ciclo de Vida do Produto</b> .....	15
<b>2.2.2 Teorias da Escola de Uppsala</b> .....	17
<b>2.2.3 Paradigma eclético de Dunning</b> .....	19
2.3 ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO .....	22
<b>2.3.1 Exportação</b> .....	23
<b>2.3.2 Franchising</b> .....	24
<b>2.3.3 Joint Venture</b> .....	25
<b>2.3.4 Investimento Direto Estrangeiro</b> .....	26
<b>3 PERSPECTIVA HISTÓRICA DA EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO MUNDO E NO BRASIL</b> .....	29
3.1 EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO MUNDO .....	29
3.2 EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL .....	41
<b>4 ANÁLISE REGIONAL E SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL</b> .....	50
4.1 INDICADORES REGIONAIS .....	54
<b>4.1.1 Produto Interno Bruto</b> .....	54
<b>4.1.2 IDHM</b> .....	57
<b>4.1.3 Infraestrutura científica e tecnológica</b> .....	60
<b>4.1.4 Qualificação de mão de obra</b> .....	64
4.2 ANÁLISE REGIONAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL .....	68
4.3 ANÁLISE SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL .....	72
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	82
<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	85



## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Fluxo de exportações mundiais no período 1990 a 2015 em US\$.....	24
Gráfico 2 - Estoque de IDE de acordo com o grau de desenvolvimento dos países no período 1980 a 1989 em US\$.....	31
Gráfico 3 - Estoque de IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 1990 a 1999 em US\$ .....	35
Gráfico 4 - Fluxo de entrada IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 1990 a 1999 em US\$.....	36
Gráfico 5 - As 10 primeiras economias receptoras de IDE em 2014 .....	39
Gráfico 6 - Estoque de IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 2000 e 2014 em US\$ .....	40
Gráfico 7 - Fluxo de entrada IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 2000 a 2014 em US\$.....	40
Gráfico 8- Entrada de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil no período 1990 a 2014 em US\$ .....	44
Gráfico 9 - Maiores economias receptoras de IDE pra América Latina e Caribe em 2014 em US\$ bilhões .....	49
Gráfico 10 – Índice KOF de Globalização no período 1990 a 2012 .....	51
Gráfico 11- Índice EMBI+ Brasil no período 1994 a 2016.....	53
Gráfico 12 - Participação das regiões brasileiras no PIB nacional no período 1995 a 2012 ...	55
Gráfico 13 - PIB a preços correntes por região do Brasil no período 2000 a 2012.....	56
Gráfico 14 - IDHM por regiões do Brasil em 2010.....	60
Gráfico 15 - Dispendios dos governos estaduais em C&T por região no período 2000 a 2014 .....	63
Gráfico 16 - Distribuição das pessoas de 14 anos ou mais de idade ocupadas, por nível de instrução, no 4 trimestre de 2016.....	65
Gráfico 17 - Nível de instrução das pessoas ocupadas de 14 anos ou mais de idade por região no 4 trimestre de 2016.....	66
Gráfico 18- Nível da ocupação das pessoas por grupos de idade no 4º trimestre de 2016.....	67
Gráfico 19 - Percentual de IDE total recebido por cada setor no Brasil em 2014.....	74

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - IDHM por Estado em 1991 e 2010 .....	58
Tabela 2 - Número de unidades e área física por região em 2014.....	62
Tabela 3 - Número de Grupos de Pesquisa por região no período 2000 a 2016. ....	63
Tabela 4 - Valor do capital consolidado por região demográfica, nos anos de 1995, 2000 e 2005 .....	68
Tabela 5- Média anual de empregados por região demográfica nos anos 1995, 2000 e 2005.	69
Tabela 6 - Investimentos greenfield e média de empregos gerados por região no período 2003 a 2014.....	70
Tabela 7 - Investimentos greenfield e média de empregos gerados por estado no período 2003 a 2014.....	70
Tabela 8 - Fluxos de IDE no Brasil segundo os principais setores e ramos de atividade nos períodos 1996-2000 e 2001-2009 .....	73
Tabela 9 - Estoque de IDE por setor de atividade econômica da empresa residente no Brasil	73
Tabela 10 - IDE recebido no setor de Agricultura, pecuária e extrativa mineral em 2014.....	75
Tabela 11 - IDE recebido no setor de Indústria em 2014 .....	76
Tabela 12 - IDE recebido no setor de Serviços em 2014.....	78
Tabela 13 - Volume e participação relativa dos IDE <i>greenfield</i> por setor no Brasil no período 2003 a 2014 .....	79
Tabela 14 - Dez principais setores receptores de IDE greenfield por região no Brasil no período 2003 a 2014 em US\$ milhões.....	80

## 1 INTRODUÇÃO

A economia mundial modificou-se profundamente após a Segunda Guerra Mundial, cuja transformação mais importante foi o surgimento de mercados globais. A globalização permitiu que as empresas se expandissem além dos seus territórios nacionais e modificou os fluxos de investimento do comércio mundial. Nesse período ocorreu o avanço da internacionalização das atividades produtivas das grandes empresas industriais e consequente difusão das multinacionais pelo mundo de forma consolidada. Desde então, as multinacionais têm desempenhado papel importante na economia capitalista.

Embora as fronteiras nacionais, as diferenças culturais e as distâncias geográficas representem barreiras à entrada em muitos mercados, oportunidades significativas atraem as empresas para a arena internacional. Percebe-se que a cada dia mais organizações estão cruzando fronteiras em busca de novos mercados e os motivos que levam as empresas a se internacionalizar são diversos, desde mudanças estratégicas de expansão e busca por novos mercados, busca por vantagens competitivas, atrativos fiscais e ambientais, busca por tecnologias e recursos, entre outros.

O aumento do comércio mundial aconteceu principalmente na década de 1990. O padrão global, anteriormente bipolar, dominado pelos Estados Unidos e Europa, passou a ser tripolar com a imersão do Japão. Essa tríade foi responsável por grande parte dos estoques de fluxos de investimento direto estrangeiro no mercado internacional. Os países desenvolvidos foram, para o período analisado, os principais emissores de investimentos estrangeiros e apresentaram um volume de fluxos de IDE mais elevado, com exceção do ano de 2014, no qual os fluxos de investimento estrangeiro dos países em desenvolvimento superaram os fluxos dos países desenvolvidos.

A década de 1990 foi um período marcado pela abertura da economia em diversos países. Os países em desenvolvimento foram, no decorrer dos anos 1990 e 2000, conquistando espaço no mercado global e tornando-se mais atrativos aos investidores estrangeiros. Isso foi devido, em grande parte, ao crescimento desses países e seus mercados, melhorias nos indicadores econômicos e infraestrutura, e políticas de inserção no comércio internacional. Em 2014, cinco das dez maiores economias receptoras de IDE eram economias em

desenvolvimento, o que expressa a maior participação desses países nos fluxos de investimento e o aumento da atratividade dessas economias ao investimento estrangeiro.

No Brasil, os processos de globalização, abertura, estabilização e privatização da economia nos anos 1990 contribuíram para o crescimento da entrada de capital estrangeiro no País. Através de mudanças nas relações e políticas de comércio mundial, o País melhorou sua estrutura econômica e sua inserção na economia global, passando de um regime protecionista para um modelo de economia aberta. A partir dos anos 2000, o volume de entrada de IDE no Brasil aumentou significativamente. Como resultado, o País tornou-se um dos principais destinos de IDE entre os países em desenvolvimento e os países da América Latina e Caribe.

Levando em conta esse contexto, o presente trabalho busca analisar a trajetória do IDE no Brasil com ênfase no período entre 1990 a 2014. A questão central do trabalho é estudar os aspectos regionais e setoriais dessa modalidade de investimento com a finalidade de identificar quais são os principais atrativos à entrada de capital estrangeiro no País, pois as regiões do Brasil diferem significativamente, principalmente nos quesitos econômicos, políticos e sociais, culturais, climáticas. Portanto, algumas regiões e setores tornam-se mais atrativos aos investimentos externos.

A hipótese do trabalho é que as regiões que tendem a atrair maior volume de investimento direto estrangeiro são as regiões que apresentam melhores indicadores econômicos, mão de obra qualificada e infraestrutura adequada. Além disso, no âmbito setorial, a hipótese é que em regiões abundantes em recursos naturais e minerais, os investimentos estrangeiros apresentam uma tendência ao setor primário, objetivando a exploração desses recursos. Já nas regiões que apresentam uma base industrial mais desenvolvida, a hipótese é que os investimentos estrangeiros seriam propensos aos setores de manufatura e serviços.

Os procedimentos metodológicos utilizados no trabalho consistiram na seleção e análise de material bibliográfico e base de dados relevantes ao tema. Em relação ao material bibliográfico, foram utilizados, principalmente, estudos teóricos, acadêmicos e documentos produzidos por órgãos oficiais. Em relação aos dados, as principais bases utilizadas para compilação de estatísticas foram as do Banco Central do Brasil, da *United Nations Conference on Trade and Development* e do *FDI markets*. A análise dos dados foi realizada por meio do método estatístico-descritivo.

O trabalho divide-se em 3 capítulos. No primeiro capítulo são apresentados conceitos e teorias de internacionalização através de uma revisão bibliográfica, mostrando as diferentes visões do processo e as mudanças ao longo do tempo, com o objetivo de explicar os princípios que norteiam o processo de internacionalização e compreender o desenvolvimento desse processo. As teorias abordadas são Teoria do Ciclo de Vida do Produto, Teorias da Escola de Uppsala e Paradigma eclético de Dunning. Além disso, são abordadas as diferentes estratégias do processo de internacionalização da produção: exportação, *franchising*, *joint venture* e investimento direto estrangeiro, buscando verificar as principais motivações, vantagens e desvantagens de cada modalidade.

No segundo capítulo, retrata-se uma perspectiva histórica da evolução do IDE no mundo e, posteriormente, no Brasil. Através de revisão bibliográfica e análise de dados, são apresentadas as variações dos fluxos e do estoque de IDE desde o período pós-guerra até o ano de 2014, com ênfase no período entre 1990 a 2014, quando os fluxos de investimento estrangeiro apresentaram maior crescimento no mercado global. Ainda, busca-se relacionar os fluxos de investimento estrangeiro com acontecimentos políticos e econômicos, sinalizando de que maneira os impactos nas mudanças conjunturais alteram os volumes e destinos desses investimentos.

No terceiro capítulo, são analisados o grau de inserção do Brasil no mercado global e o risco país, a fim de identificar variações nas relações comerciais do Brasil com os outros países, bem como o grau de instabilidade econômica. Posteriormente, são estudados os indicadores econômicos das regiões do Brasil, os volumes de IDE e empregos gerados para cada região, buscando correlações entre as variáveis com o propósito de identificar quais seriam as principais motivações frente aos maiores receptores de capital estrangeiro. Também são analisados os principais setores receptores de investimentos estrangeiros no Brasil com a finalidade de verificar quais os ramos de atividade atraem maiores volumes de IDE. Além disso, são investigados de maneira conjunta as regiões e setores, com a intenção de se obter uma análise mais completa do destino dos investimentos externos no País.

Por fim, são apresentadas as considerações finais, avaliando o cumprimento dos objetivos e se as hipóteses podem ou não ser aceitas. Além disso, é apresentado um resumo acerca das principais evidências encontradas a partir das análises realizadas.

## 2 CONCEITOS E TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O estudo acerca da empresa multinacional tornou-se mais evidente no período após a Segunda Guerra Mundial com a reestruturação da economia mundial e o surgimento das empresas multinacionais como agentes ativos dos processos de integração dos mercados e das mudanças tecnológicas.

O presente capítulo pretende expor os diversos conceitos do processo de internacionalização e das empresas transnacionais e as principais motivações e estratégias desse processo. Propõe-se a desenvolver uma revisão bibliográfica da literatura consolidada acerca das diferentes visões desse processo, com ênfase na vertente econômica.

Busca-se, por meio de conceituação e teorização, explicar os princípios que norteiam o processo de internacionalização de empresas e compreender seu desenvolvimento. É importante verificar como, com o passar dos anos, as variáveis e visões da firma modificaram-se. As teorias que serão abordadas são a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, Teorias da Escola de Uppsala e Paradigma eclético de Dunning.

Além disso, são apresentadas as principais estratégias de internacionalização da produção, identificando as principais motivações, vantagens e desvantagens de cada modalidade de investimento. As estratégias que serão desenvolvidas são exportação, *franchising*, *joint venture* e investimento direto estrangeiro.

### 2.1 CONCEITOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O termo internacionalização tem sido objeto de diversos estudos. Não há um consenso quanto à sua definição, em função disso será exposta uma breve análise das diversas abordagens desse tema. Frente às constantes mudanças mundiais e ao processo de liberalização comercial, o processo de internacionalização de empresas tornou-se mais evidente e impulsionou o envolvimento das empresas nas operações globais como resposta à concorrência.

A palavra internacionalização é bastante utilizada na literatura empresarial. Internacionalizar significa integrar-se com mercados além das fronteiras, realizando trocas econômicas, políticas e culturais. O processo de internacionalização da produção implica em

ampla exposição ao ambiente competitivo, provocando transformações importantes sob o ponto de vista tecnológico, organizacional e financeiro.

Rugman e Hodgetts (2003) definem a palavra internacionalização como o “processo pelo qual a empresa entra no mercado externo”. Para Goulart, Arruda, Brasil (1994), entrar no mercado internacional envolve um comprometimento crescente da empresa fora das fronteiras e satisfação de seu envolvimento em componentes como tecnologia, “know-how”, ampliação dos serviços prestados, entre outros. Complementando, Hollensen (2004) afirma que a internacionalização ocorre quando a empresa expande suas atividades de P&D, vendas, produção, entre outros, para mercados internacionais.

Segundo Krugman e Obstfeld (2011), as empresas multinacionais, embora sirvam frequentemente de veículo para os empréstimos internacionais, existem sobretudo como forma de aumentar o controle sobre as atividades que ocorrem em dois ou mais países diferentes. Da mesma forma, Gonçalves (2002) define a empresa transnacional como uma empresa de grande porte que controla ativos em pelo menos dois países. Além disso, o autor afirma que a empresa transnacional é sujeito e objeto dos processos de internacionalização de produção, centralização e concentração do capital, e destruição criadora.

De acordo com Rocha e Christensen (2002), a internacionalização é resultado do crescimento e desenvolvimento de uma empresa. Penrose, em sua teoria do crescimento da firma, também afirma que o IDE é consequência do processo de crescimento da empresa, através da diversificação de produtos e da penetração em novos mercados. Segundo a autora, a empresa é um conjunto de recursos organizados administrativamente que cresce e tenta sobreviver em um ambiente competitivo. O crescimento da firma estaria condicionado à capacidade da firma em alterar ou adaptar sua estrutura às diversas condições de produção e comercialização, recombinação dos recursos produtivos disponíveis e com isso sendo capaz de diminuir os riscos e incertezas.

Os motivos pelos quais as empresas decidem transferir ou expandir seu processo produtivo para outros países são diversos, e variam principalmente de acordo com o local de origem e o tamanho da empresa, o grau de desenvolvimento do país de origem e os objetivos dos investidores. A influência de fatos culturais, históricos e geográficos na localização do IDE é representativa. Algumas teorias ajudam a entender as principais motivações à

internacionalização, conforme será apresentado na próxima seção. O modelo teórico busca evidenciar as relações conceituais e operacionais entre os conceitos e motivações ao IDE.

## 2.2 TEORIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

As teorias servem como base para o entendimento dos determinantes das empresas de internacionalizar suas operações e das consequências desse processo. Dentre as diversas teorias a respeito do processo de internacionalização serão abordadas nessa seção a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, Teorias da Escola de Uppsala e Paradigma Eclético de Dunning.

### 2.2.1 Teoria do Ciclo de Vida do Produto

A Teoria do Ciclo de Vida do Produto foi apresentada por Vernon em 1966 no artigo *International investment and international trade in the product cycle* publicado no *Quarterly Journal of Economics*. Nesse estudo o autor se propôs a analisar o movimento das empresas norte-americanas no período pós-guerra com o intuito de identificar os determinantes e implicações do investimento no exterior por parte dessas empresas. (Vernon, 1966).

Tendo como base o paradigma da imperfeição do mercado, a ideia central é que a inovação ocorre em economias mais desenvolvidas e, no momento em que a demanda torna-se internacional, o país passa a exportar os bens. O processo desenvolve-se no momento em que o local de produção migra para países menos desenvolvidos à medida em que a produção desses bens deixa de utilizar tecnologias de ponta.

Partindo-se da hipótese básica da teoria de que o fluxo de comércio e as estratégias de localização da produção são explicados em função da cronologia do ciclo de vida do produto, o autor classifica esse ciclo em três estágios: inovação, maturidade e padronização.

No primeiro estágio, de inovação, o produto é introduzido atendendo às demandas locais. As decisões de investimento e produção possuem elevado grau de complexidade devido às incertezas. Nessa fase de introdução há um pequeno número de produtores, visto que não



possuem as mesmas condições de produção, e um alto grau de diferenciação do produto, segundo a hipótese de que os novos bens destinam-se a consumidores de alta renda.

Essa primeira fase geralmente ocorre em países mais avançados industrialmente. Caracteriza-se por barreiras de entrada, investimentos em pesquisa e desenvolvimento (PeD) e vantagens advindas da nova tecnologia. As inovações são estimuladas pela demanda doméstica. De acordo com Vernon (1966), os produtores locais estão mais propensos a introduzir novos produtos em seu mercado do que produtores de outras localidades. O produto é projetado, introduzido e consumido dentro das fronteiras nacionais.

No estágio intermediário do ciclo, de maturação, ocorre a difusão das tecnologias utilizadas na fabricação do produto. Segundo Vernon (1966), conforme a demanda pelo produto aumenta, um certo grau de padronização normalmente ocorre. Mesmo assim, os esforços de diferenciação do produto continuam ou por vezes intensificam-se a medida em que os competidores tentam evitar o impacto da concorrência de preços. Além disso, a variedade tende a aparecer como resultado da especialização.

Com o aumento da demanda e a padronização do produto e do processo produtivo, surge a possibilidade da realização de economias de escala através da produção em massa. A base produtora passa então a exportar o produto para outros países, a medida em que os custos começam a ter maior importância do que as características do produto. A exportação ocorre, primeiramente, para países desenvolvidos e de localização próxima. Uma vez que o mercado se expande em países avançados, os empresários começam a se perguntar se é a hora de assumir o risco de instalar unidades produtoras locais (VERNON, 1996).

Quando o produto atinge a sua fase madura, avança para o último estágio, de padronização. Nessa fase, ocorre a padronização das características básicas do produto e do mercado consumidor. A exportação finalmente avança para os países mais distantes economicamente. O produto alcança o grau de padronização máximo e seu consumo aumenta, atingindo o pico. As vendas começam então a cair devido à concorrência e saturação do mercado. Conforme Vernon (1966), nessa fase os países menos desenvolvidos podem oferecer vantagens competitivas como local de produção. Exemplificando,

Se pudermos assumir que produtos altamente padronizados tendem a ter um mercado internacional bem articulado, facilmente acessível, e vendendo grande parte em função do preço (um pressuposto inerente à definição), segue-se que tais produtos não

representam problema de informações de mercado tão agudamente para os países menos desenvolvidos (VERNON, 1966, p. 202-203).

Sendo assim, para o caso de produtos altamente padronizados, existe a possibilidade de países menos desenvolvidos virem a ser escolhidos para implantação de subsidiárias, deslocando a produção. O principal atrativo nesse caso é o baixo custo da mão-de-obra e dos fatores de produção.

É importante abordar essa visão pois explica os movimentos de deslocamento produtivo dos países desenvolvidos em direção aos países em desenvolvimento. De acordo com esse modelo, a descoberta de uma inovação no mercado do país de origem da empresa pode ser desenvolvida em outros países, estendendo o ciclo de vida de um produto. Segundo o autor, essa seria uma das razões pelas quais as empresas buscam a diversificação internacional.

### **2.2.2 Teorias da Escola de Uppsala**

Durante a década de 70, pesquisadores da Universidade de Uppsala - Hörnell, Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973), Johanson e Wiedersheim-Paul (1974); Johanson e Vahlne (1977), hoje conhecida como Escola Nórdica de Negócios Internacionais, centraram interesse no processo de internacionalização pelo qual firmas suecas manufactureiras estavam passando. Apesar de ser uma abordagem orientada pela perspectiva da Teoria do Comportamento Organizacional, seus argumentos foram amplamente difundidos na área de negócios internacionais. Um dos principais impactos dessa nova linha de pensamento foi fazer com que os estudos de negócios internacionais não fossem puramente analisados como fenômeno econômico.

Através de investigações acerca dos pressupostos das firmas ao escolher mercados e formas de entrada, observaram que as empresas desenvolviam operações internacionais em pequenos passos. O processo de internacionalização é visto como um processo gradual e incremental, consequência do crescimento. A firma é definida como uma organização com processos cumulativos de aprendizagem e com uma estrutura complexa de recursos, influências e competências.

Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) supõem que a firma desenvolve-se primeiramente no mercado doméstico e que o processo de internacionalização é uma consequência de uma série de decisões incrementais. Um pressuposto fundamental do modelo é de que o conhecimento do mercado, tanto sobre as oportunidades quanto sobre os problemas, é adquirido principalmente através da experiência. Conforme esses autores, presume-se que

O obstáculo mais importante para a internacionalização é a falta de conhecimento e recursos. Esses obstáculos seriam reduzidos através da tomada de decisões incrementais e do aprendizado sobre os mercados estrangeiros e operações (JOHANSON; WIEDERSHEIM-PAUL, 1975).

Para os autores, o processo de internacionalização ocorre de maneira gradual. Primeiramente, as empresas realizam vendas diretas para um novo mercado, não havendo comprometimento dos recursos e provendo de poucas informações sobre o mercado. Em seguida, passam a exportar seus produtos através de um agente e já obtém referências regulares sobre os fatores de influência nas vendas. Logo após, são criadas subsidiárias de vendas e, finalmente, a produção em um novo mercado, representando grande comprometimento dos recursos. A sequência de etapas é chamada “cadeia de estabelecimento”. Nesse processo gradual, a cada etapa a firma teria a capacidade de obter maiores informações sobre o mercado e assim diminuir a assimetria de informação, tornando a decisão de internacionalizar as atividades menos vulnerável aos riscos e incertezas.

Johanson e Vahlne (1977) desenvolveram um modelo de internacionalização com foco na firma individual. Segundo os autores, o processo de internacionalização ocorria de forma incremental devido às incertezas e imperfeições das informações. O conhecimento necessário de mercado e operações poderia ser adquirido principalmente por operações no exterior, através de aumento do envolvimento da empresa no país estrangeiro e sucessivo estabelecimento de operações em novos países. A escolha dos primeiros mercados baseava-se na distância psíquica entre os países, buscando primeiramente mercados com características semelhantes às do mercado doméstico. A distância psíquica consiste na soma dos fatores que interferem no fluxo de informações entre os países, o que pode ou não coincidir com a distância geográfica. Para os pesquisadores, a distância psíquica está relacionada com o nível de incerteza: quanto maior a diferença em termos de desenvolvimento, cultura, sistema político, idioma, nível educacional, entre o país de origem e o país estrangeiro, maior o nível de incerteza.

Em 2009 os autores propuseram alguns ajustes no modelo e incorporaram o conceito de redes. A visão de redes sugere que o processo de internacionalização não depende apenas dos recursos da firma, mas também sofre influência da rede de relações nas quais se inserem as empresas, que propicia condições para o aprendizado, para a construção de confiança e comprometimento (JOHANSON; VAHLNE, 2009). A configuração da rede de relacionamentos na qual a empresa está inserida possui influências nas escolhas geográficas e de modalidade de entrada em países estrangeiros. Ao mesmo tempo, o modo de entrada pode promover modificações no contexto de relacionamentos da empresa. A externalidade torna-se a raiz da incerteza.

O Modelo de Uppsala pode ser considerado válido em muitos aspectos. Mesmo com a alta eficiência dos meios de comunicação e com as facilidades advindas do processo de globalização, para minimizar as incertezas em um mercado extremamente dinâmico, é importante ter conhecimento, experiência, identificar a estrutura industrial e compreender as potencialidades do mercado em que se pretende instalar subsidiárias.

### **2.2.3 Paradigma eclético de Dunning**

O economista britânico John Dunning é amplamente reconhecido na área dos negócios internacionais. Suas pesquisas acerca do investimento direto internacional e da empresa multinacional começaram ainda na década de 50. O paradigma eclético é um dos modelos mais conhecidos das teorias de internacionalização da produção, e foi apresentado pelo autor pela primeira vez em 1976.

O autor já escreveu mais de 30 artigos e livros sobre o Paradigma Eclético, atualizando-o, defendendo-se de críticas e incorporando contribuições. O principal objetivo era delinear uma explicação ampla para a teoria da produção através da integração de aspectos válidos de teorias existentes, complementando-os com novos argumentos. O paradigma é referido como eclético por integrar diferentes abordagens e visões teóricas convertendo-os em uma única taxonomia.

Dunning buscou explicar os determinantes, as dimensões assumidas e os fatores decisivos do processo de internacionalização da produção. O núcleo do paradigma é fornecer

de maneira mais integrada os motivos, a localização e o modo como as operações das companhias multinacionais realizam-se. Em suma, o paradigma eclético busca explicar a razão da existência das multinacionais e porque elas são relativamente mais bem sucedidas do que as empresas nacionais.

Inicialmente, Dunning observou que as empresas que operavam nos Estados Unidos apresentavam níveis de produtividade mais elevados do que as subsidiárias britânicas. Esses dados levaram o autor a sugerir dois fatores que possivelmente influenciavam nesse resultado, sendo as vantagens de propriedade – que a empresa detém e podem ser transferidas para operações no exterior – e as vantagens de localização – fornecidas por certos locais específicos. No primeiro caso, seria possível a transferência das competências, possibilitando um desempenho semelhante entre as empresas americanas e britânicas. Já o segundo fator não seria transferível. O resultado foi que ambos os fatores influenciavam, visto que as empresas localizadas na Inglaterra apresentavam produtividade menor do que as matrizes e, ao mesmo tempo, melhor do que as concorrentes locais.

Em 1976, o autor incluiu um novo conjunto de escolhas, estendendo as vantagens de *ownership* (O) e *location* (L). Esse terceiro componente foi o da internalização, que consiste na integração das transações no interior da empresa. Este se tornou o terceiro componente do paradigma que busca explicar o escopo e a geografia das atividades de agregação de valor pelas EMNs (DUNNING, 2001).

O paradigma eclético da produção internacional, ou OLI (*ownership, location, internalization*), se propõe a explicar a amplitude, a forma e o padrão da produção internacional com base em vantagens de propriedade, vantagens locais e vantagens de internalização. Esses três elementos condicionam a preferência pelo investimento direto estrangeiro em detrimento de outras modalidades.

As vantagens de propriedade evidenciam a vantagem competitiva baseada em recursos, capacidades ou ativos específicos. A posse dessas propriedades pelas empresas multinacionais lhes confere posição vantajosa em relação aos produtores locais ou a outros produtos estrangeiros. Essas vantagens consistem em acesso privilegiado a algum ativo, diferenciação do produto, economias de escala, marcas e patentes, capacidades tecnológicas e gerenciais. Segundo Dunning (1988), quanto melhores as vantagens de propriedade das empresas, maiores

os incentivos para que elas os explorem. É vantajoso para as empresas utilizarem essas vantagens em benefício próprio.

As vantagens de localização referem-se aos locais onde as operações são conduzidas. Ao realizar a escolha do local de operação, as empresas multinacionais precisam considerar a proximidade de recursos, o custo de produção dos fatores, a acessibilidade, o tamanho e o potencial de mercado, o *know-how* tecnológico, o regime cambial, as políticas governamentais, a estabilidade econômica e política, entre outros fatores.

As vantagens de internalização consideram a ponderação entre os custos e os riscos desse processo, visto que o modelo considera um modelo econômico de concorrência imperfeita, no qual as informações podem ser assimétricas, incorrendo em falhas de mercado. Segundo o autor, os critérios de decisão de internalização são risco, controle, retorno e recursos. A firma irá internalizar sua produção ao invés de ceder seus direitos a outras firmas nos casos em que julgar ser mais benéfico.

A principal hipótese sob a qual o paradigma eclético da produção internacional é baseado é que a firma vai envolver-se em atividades estrangeiras se e quando as três condições forem satisfeitas (DUNNING, 1998). Além disso, de acordo com o autor, o modo como as multinacionais são inseridas e atuam no mercado é resultado dos três fatores, variando de acordo com o país, a indústria e as características da firma.

A combinação das vantagens (OLI) resulta no interesse pela internacionalização da produção através do investimento direto estrangeiro, e não de capital de portfólio. O investimento estrangeiro direto possui diferentes formas e sua principal característica é que o investidor estrangeiro possui controle parcial ou total do empreendimento receptor do capital. Dunning (1988, 1994 e 2001) propôs uma classificação tipológica dos IDEs conforme quatro principais tipos de projetos: *market-seeking*, *resource-seeking*, *strategic asset-seeking* e *efficiency-seeking*.

O investimento direto *market-seeking* é baseado na busca por mercado. Esse modelo trata de projetos de investimento orientados para atender o mercado interno, por isso é influenciado por fatores locais como crescimento, custos, barreiras e etc.

A estratégia do investimento direto *resource-seeking* visa ter acesso a recursos naturais e humanos, a fim de explorar as vantagens locais dos países receptores. O objetivo é beneficiar-se de recursos locais que apresentam custos relativamente mais baixos.

Os investimentos diretos *strategic asset-seeking* são planejados conforme estratégias de longo prazo. Referem-se à apropriação de ativos através de fusões, aquisições, instalação de novas unidades fabris ou operações de *joint ventures*. O principal objetivo é realizar sinergias com os ativos já existentes, aumentando as competências da empresa.

O principal objetivo do investimento direto *efficiency-seeking* é obter menores custos de produção. Para tanto, utiliza-se da racionalização da produção, aproveitando as economias de escala e escopo. O intuito desse tipo de investimento é, através da exploração das peculiaridades de cada país, otimizar as operações.

A teoria eclética de Dunning acompanhou a evolução do cenário econômico e as características das multinacionais e foi sendo aprimorada. O paradigma é um dos modelos teóricos mais reconhecidos em negócios internacionais e ainda hoje é amplamente utilizado para o entendimento da empresa multinacional. O paradigma eclético continua a ser uma estrutura poderosa e robusta para examinar teorias contextuais específicas do investimento direto estrangeiro e da produção internacional (DUNNING, 2001).

### 2.3 ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

As motivações para internacionalizar influenciam na decisão entre as diferentes estratégias. No processo de internacionalização existem diferentes modalidades, variando de acordo com os objetivos e as características específicas da empresa. As estratégias de internacionalização têm sido adotadas pelas empresas não só como forma de reforçar sua posição competitiva mas, por vezes, também como forma de assegurar a sua própria sobrevivência. (SOUZA, 1997).

A seleção do modo de entrada nos mercados externos é uma decisão complexa e dependerá das motivações da empresa em relação ao negócio e ao país. Conforme Relatório do Instituto Politécnico de Leiria (2011), a decisão envolve pelo menos duas etapas: a identificação de uma oportunidade e, posteriormente, a seleção entre os métodos para explorar essa

oportunidade. As estratégias que serão abordadas nessa subseção são a exportação, o *franchising*, a *joint venture* e o investimento direto estrangeiro.

### **2.3.1 Exportação**

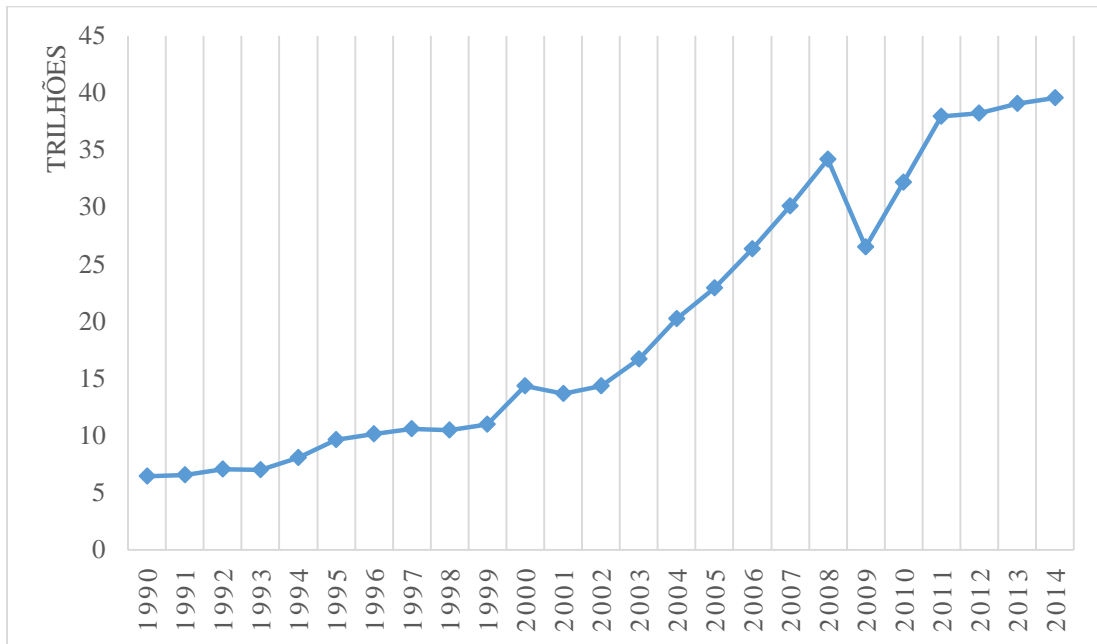
Considera-se a exportação como internacionalização primária, por ser uma das formas mais simples desse processo. Refere-se à venda direta ou indireta de bens e serviços produzidos em território nacional para mercados estrangeiros. As empresas comumente exportam para países de acordo com a localização geográfica, visto que países vizinhos geralmente apresentam similaridades e menor custo de transporte.

A principal vantagem da exportação é que esta não requer as despesas de se estabelecer operações em outros lugares. Os exportadores precisam determinar meios de distribuição do produto através de acordos contratuais. Por outro lado, os custos de transporte e as tarifas são algumas das desvantagens dessa modalidade, além de o exportador também possuir menor controle em relação à comercialização dos produtos. Brito (1993) menciona que as pequenas empresas possuem vantagens nessa modalidade devido à flexibilidade e rapidez de reação no aproveitamento das oportunidades de negócio, e maior personalização nos contatos que sustentam um relacionamento de longo prazo baseado na confiança.

O fluxo de exportações mundial apresentou um aumento considerável a partir dos anos 90, de acordo com base de dados da WTO. Entre os anos 1990 e 2015 houve uma tendência crescente, com uma queda significativa no ano de 2009, reflexo da crise econômica de 2008/2009. É possível perceber também que a partir da recuperação econômica, entre os anos de 2010 e 2011, as exportações mantiveram-se constantes, apresentando nova queda no ano de 2015.



Gráfico 1- Fluxo de exportações mundiais no período 1990 a 2015 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WTO.

### 2.3.2 Franchising

O *franchising* consiste, segundo a International Franchise Association (IFA) em um método de expandir um negócio e distribuir bens e serviços através de um relacionamento de licenciamento. A empresa franqueadora (detentora da marca) cede ao franqueado o direito de uso sobre sua patente, *know-how* e distribuição de produtos e serviços, fornecendo sistema operacional, marca e suporte. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o franchising é uma forma de replicar o sucesso de um negócio estabelecido e bem-sucedido.

A licença permite que um país compre o direito de fabricar e vender os produtos e serviços de uma empresa a outros países. O franqueado assume os riscos e realiza os investimentos em instalações, comercialização e distribuição dos produtos e serviços de maneira padronizada de acordo com as exigências da franqueadora.

A vantagem dessa estratégia é que os gastos podem ser baixos, sendo uma forma de expandir os retornos com base em inovações anteriores. Porém, uma das desvantagens é que a

empresa franqueada deve seguir o padrão estabelecido, não sendo possível realizar mudanças e inovações. Além disso, os retornos devem ser compartilhados entre os franqueadores e franqueados.

O modelo de *franchising* surgiu nos Estados Unidos no século XIX, mais precisamente no ano de 1862, quando a empresa I.M. Singer & Co., fabricante de máquinas de costura, iniciou seu processo de expansão concedendo a comerciantes independentes direito de uso de sua marca e comercialização de seus produtos. Com o tempo, diversas empresas adotaram o sistema de franquias, principalmente no período após a Segunda Guerra Mundial, no qual o modelo evoluiu, gerando um “boom” de negócios nos Estados Unidos.

As maiores franquias do mundo, de acordo com relatório do Franchise Direct (2017), são Mc Donald's, KFC, Burger King, Subway e 7 eleven. Os critérios de avaliação do ranking vão além do número de unidades, levando em consideração receita, estabilidade, tempo de operação, expansão e crescimento no mercado internacional. Nota-se que todas as franquias são do ramo de alimentação, sendo as quatro primeiras de refeições de preparo rápido, e a 7 eleven uma loja de conveniência. Outro ponto em comum entra elas é que todas tem sua matriz nos Estados Unidos, país no qual o método do franchising teve sua origem, mostrando sua hegemonia nessa modalidade de investimento.

No Brasil, as escolas de línguas Yazigi e CCAA deram início às operações de *franchising* no início dos anos 60. Segundo relatório da ABF, em 2016 o Brasil contava com operações de 161 redes estrangeiras. A origem dessas redes é principalmente os Estados Unidos, que representa cerca de 42,9% da participação do *franchising* no Brasil, seguido por Portugal (9,9%) e Argentina (8,7%). Dentre os segmentos, os que possuem maior participação são Alimentação (29%), Moda (19%), Saúde, Beleza e Bem estar (13%), Setores educacionais (10%).

### **2.3.3 Joint Venture**

*Joint Venture*, de acordo com IPEA(2006), trata-se de uma associação de duas empresas por tempo limitado com o intuito de tirar proveito de alguma atividade. A identidade de cada empresa é mantida, enquanto os riscos e custos dos projetos são compartilhados. Juridicamente,

o contrato restringe-se a aspectos operacionais entre as duas empresas, não havendo intervenção na estrutura societária.

Uma *joint venture* geralmente é criada com o intuito de aumentar a competitividade das firmas de origem, proporcionando maior acesso e rendimento ao mercado e facilitando o uso de tecnologias buscando inovação e liderança. As maiores *joint ventures* tanto no Brasil quanto no mundo aconteceram nos ramos de tecnologia, automobilismo e alimentação.

Uma das principais vantagens desse modelo de parceria empresarial é a oportunidade de troca de conhecimento entre as empresas, possibilitando incremento do desenvolvimento tecnológico e a possibilidade de ampliação dos mercados. As alianças estratégicas internacionais são difíceis de gerir, pois o risco de incompatibilidade entre os parceiros e conflitos de interesses é alto. *Joint ventures* são mais favoráveis em cenários com elevada incerteza e em que é necessária cooperação para partilhar conhecimentos entre os parceiros.

Hill (1991) apontou para as seguintes vantagens em uma operação de *joint venture*: alta capacidade de superação de barreiras de entrada, baixo risco político e econômico, alta capacidade de adaptação ao mercado, requer baixo conhecimento do mercado estrangeiro, alto grau de controle de atividades de marketing, alto potencial de vendas. Como desvantagens, o autor aponta para a necessidade de alto nível de investimento de recursos financeiros e pessoal, além do alto potencial para criar competidores.

A tecnologia e a globalização impulsionaram essa modalidade de negócio, aumentando o interesse de grandes marcas. A *joint venture* é um dos instrumentos mais utilizados no mercado devido à sua flexibilidade e capacidade de adaptação, possibilitando que países de diferentes culturas iniciem uma parceria. Por isso, essa modalidade pode ser vista como “um elemento harmonizador de diferenças e aglutinador de interesses”. (GAMBARO, 2000).

### **2.3.4 Investimento Direto Estrangeiro**

O Investimento Direto Estrangeiro corresponde, segundo definição do Fundo Monetário Internacional e da OCDE, a um investimento realizado com interesses de longo prazo em empresas que operam em economia diferente da do investidor. Essa categoria de investimento internacional reflete o objetivo de uma entidade em obter um vínculo duradouro com uma

entidade de outra economia. De acordo com relatório do FMI (1993), o investimento direto abrange não só a transação inicial que estabelece a relação entre o investidor e a entidade, como também as transações subsequentes entre ambas as empresas filiais. Na definição apresentada por Gonçalves (2005), uma empresa transnacional pode ser definida, basicamente, como uma empresa que controla atividades de adição de valor em mais de um país e realiza investimentos diretos.

Os recursos aplicados na estrutura produtiva doméstica do país na forma de participação acionária podem ocorrer tanto em empresas já existentes no mercado como na criação de novas empresas. O investimento geralmente caracteriza-se por ser de longo prazo, permitindo melhorias na capacidade e nos processos produtivos, aprimoramento tecnológico e exposição no mercado.

O investimento estrangeiro pode ser realizado na forma de aquisição de empresas. É uma alternativa com alto custo inicial, mas que podem fornecer rápidas e grandes expansões internacionais, principalmente no início. Aquisições internacionais são ainda mais complexas do que as domésticas, devido, principalmente, às questões legais e regulatórias.

Outra modalidade de investimento direto estrangeiro é o *greenfield*, realizado em empresas em estágio inicial, em projetos que precisam de capital para serem lançados. Refere-se ao capital investido em projetos exclusivamente destinados a implantação ou expansão da capacidade produtiva no país de destino (BARROSO, 2016). Nesse caso, o investidor aplica seus recursos na construção da estrutura necessária para que a operação possa efetivamente concretizar-se. Esse tipo de estratégia é utilizada normalmente em situações em que o mercado é novo, os custos de aquisição ou *joint venture* são elevados ou não foram passíveis de acordo. Apesar do alto custo e da complexidade, proporciona controle sobre as operações e tem grande potencial de rendimentos acima da média.

Além disso, o IDE pode ser horizontal, no qual o investimento ocorre na mesma indústria que a firma opera em sua sede; ou vertical, no qual o investimento destina-se às indústrias do país receptor que atuam como fornecedoras de insumos ou consumidoras dos bens produzidos pela matriz.

Hitt, Ireland e Hoskisson (2007) citam quatro benefícios básicos para os casos em que as empresas são bem sucedidas no processo de internacionalização: aumento do tamanho do

mercado; maiores retornos sobre grandes investimentos de capital ou sobre investimentos em novos produtos e processos; melhores economias de escala, escopo ou aprendizado; vantagem competitiva através da localização (acesso a baixo custo de mão de obra, recursos ou clientes).

Tendo em vista que o IDE demonstra o interesse do investidor estrangeiro em adquirir um vínculo de longo prazo em uma empresa de outro país, esta será a variável utilizada nos próximos capítulos para analisar a internacionalização das atividades produtivas. Portanto, nos próximos capítulos serão apresentados os fluxos e o estoque de IDE em uma perspectiva global, nacional, regional e setorial.

### **3 PERSPECTIVA HISTÓRICA DA EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO MUNDO E NO BRASIL**

Neste capítulo discute-se, primeiramente, as variações dos fluxos e do estoque de investimento direto estrangeiro em um contexto global e, posteriormente, no Brasil. O período de análise contempla desde o período pós-guerra até o ano de 2014, com ênfase a partir da década de 1990, quando os fluxos apresentaram maior crescimento no mercado global. O principal objetivo do capítulo é contextualizar o processo de internacionalização da atividade produtiva e relacionar os dados dos fluxos de investimento externo com acontecimentos políticos e econômicos, para demonstrar os impactos das mudanças conjunturais sobre os volumes e destinos dessa modalidade de investimento.

#### **3.1 EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO MUNDO**

O processo de internacionalização de empresas remonta ao século XIX, quando algumas empresas inglesas investiram no exterior com o objetivo de buscar recursos naturais (DIAS; CAPUTO; MARQUES, 2012). A Revolução Industrial, iniciada na Inglaterra, possibilitou que o país adiantasse a sua industrialização e iniciasse a expansão colonial, importando produtos industrializados e exportando matérias-primas para as Américas, África e Índia. A Inglaterra foi símbolo da Primeira Revolução Industrial e tornou-se, na época, grande líder do comércio mundial.

Já na Segunda Revolução Industrial, novas potências surgiram: Estados Unidos, Japão e Alemanha. Os ganhos de escala se potencializaram e a alternativa encontrada para que a dinâmica de crescimento persistisse foi a integração vertical. Os setores que apresentavam a possibilidade de exploração dos ganhos de escala deram origem a grandes empresas através de fusões e incorporações. A dinâmica tecnológica dessa grande empresa associa-se com a ciência, através da interiorização da dinâmica de inovação com o desenvolvimento de departamentos de P&D na empresa, acelerando o processo de desenvolvimento científico e tecnológico.

Com o enfraquecimento econômico e militar da Inglaterra no século XX, os Estados Unidos passaram a assumir o papel de grande líder e potência capitalista. O desenvolvimento

de novas formas organizacionais em empresas manufatureiras norte-americanas na primeira metade do século XX contribuiu para que houvesse um aumento no número de empresas multinacionais.

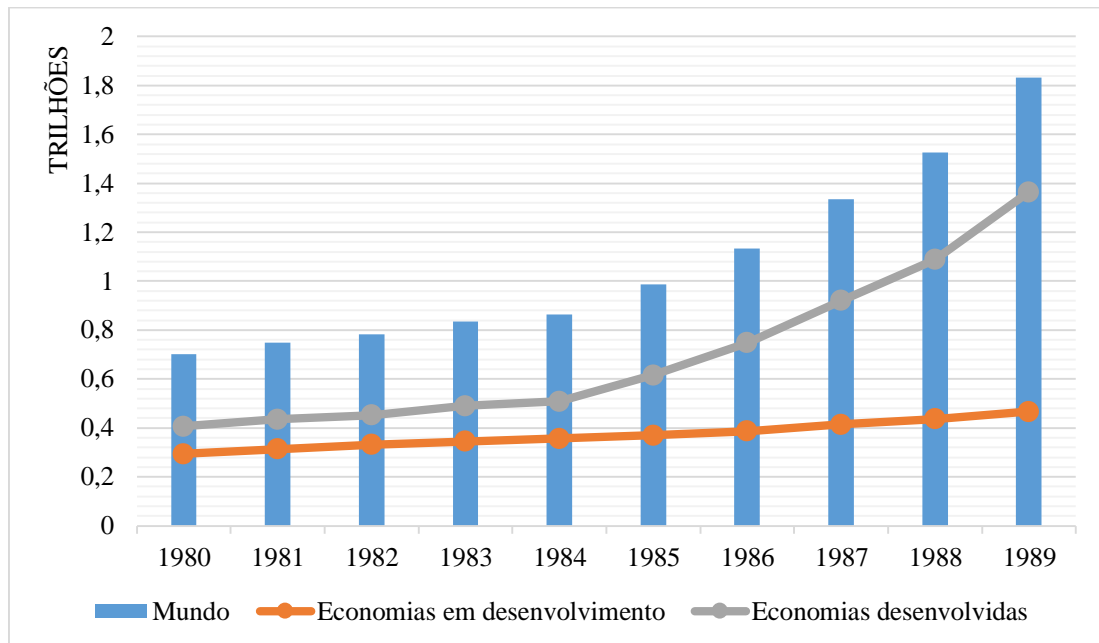
O período após a Segunda Guerra Mundial foi de crescimento da economia mundial e de expansão das empresas multinacionais. A economia mundial passou por sucessivas transformações em direção à internacionalização da produção e dos mercados (NAKANO, 1994). A localização das atividades produtivas foi uma das principais transformações do processo de globalização, tendo possibilitado a expansão empresarial além dos territórios nacionais e com isso, segundo Nakano (1994), as fronteiras nacionais deixaram de ser obstáculos à mobilidade de bens e serviços.

A partir do final da Segunda Guerra Mundial, as grandes corporações americanas e europeias passaram a se expandir pelo mundo, na busca de novos mercados para seus produtos, num movimento de substituição de exportações através da implantação de unidades industriais em países centrais e em alguns países periféricos mais promissores (BRESSER PEREIRA, 1978). Nessa expansão, destacou-se a participação das empresas norte-americanas na reconstrução dos países europeus.

Nos anos 50 e 60, o investimento do tipo *greenfield* era a modalidade mais popular de entrada no mercado, e as multinacionais norte-americanas prevaleciam no cenário internacional. Enquanto nessa época os IDEs concentravam-se nas indústrias de matérias-primas, de outros produtos primários e de manufatura baseada em recursos, em 1970, o setor de serviços começou a atrair maior volume de capital estrangeiro, chegando a atingir um quarto do total de investimentos (UNCTAD, 1991).

A década de 1980 apresentou baixo volume de investimento direto estrangeiro, como é possível notar no Gráfico 2. Devido às altas taxas de juros internacionais (*prime e libor*) e pelas crises de dívida externa dos países em desenvolvimento, os investimentos mantiveram-se estagnados. De acordo com Carneiro (2002), esse período caracterizou-se por um cenário de retração do fluxo de capital internacional e de baixas taxas de crescimento econômico. A partir de 1987, os níveis de IDE começaram a apresentar melhoras, principalmente, nos países desenvolvidos. Já nos países em desenvolvimento, o estoque manteve-se constante para todo o período.

Gráfico 2 - Estoque de IDE de acordo com o grau de desenvolvimento dos países no período 1980 a 1989 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

O capital estrangeiro no setor de serviços apresentou crescimento acelerado, chegando a representar 50% do total de investimentos mundiais no período, demonstrando uma tendência a maior atratividade nesse setor. O aumento na importância desse setor foi resultado de uma série de fatores relacionados ao padrão de desenvolvimento econômico, mudanças políticas, avanços tecnológicos e estratégias dos serviços e das corporações industriais transnacionais (UNCTAD, 1991).

Em relação à geografia, o padrão global do IDE era visto como bipolar, pois era dominado pelos Estados Unidos e Europa. Já no início da década de 1990, o Japão emergiu com um poder de IDE igualmente importante em relação aos fluxos externos, tornando o padrão global tripolar (EUA, Europa e Japão). De acordo com relatório da UNCTAD (1991), essa tríade representou cerca de 4/5 do total de estoques e fluxos externos.

No início de 1990, o IDE apresentou baixo crescimento dos fluxos originados nos países desenvolvidos devido, principalmente, a recessões econômicas nos países da tríade. Além disso, a rentabilidade doméstica nesses países também apresentou declínio, o que explica a baixa



atratividade dessas economias como receptoras de capital estrangeiro. A recessão também diminuiu a capacidade e o interesse das empresas transnacionais desses países de expandirem suas atividades. Mesmo assim, a tríade respondeu por aproximadamente 70% dos fluxos mundiais no período e as multinacionais somavam cerca de 37.000, com 170.000 subsidiárias internacionais (UNCTAD, 1993).

A respeito dos países em desenvolvimento, o IDE apresentou crescimento, alcançando um total de US\$ 32 bilhões no ano de 1990. A expansão do investimento para essas economias pode ser explicada como resultado do ressurgimento do forte desempenho econômico, principalmente, da Ásia e da América Latina, dos recursos naturais da África e dos contínuos esforços desses países nos processos de liberalização e privatização. O investimento direto estrangeiro tornou-se o componente mais importante dos fluxos de recursos externos privados para os países em desenvolvimento. A distribuição desses investimentos, contudo, não ocorreu de maneira proporcional. A Ásia atraiu cerca de 61% do total, a América Latina e o Caribe em torno de 32%, a África 7% e os demais países em desenvolvimento 0,7% (UNCTAD, 1992).

Após um período de baixo crescimento nas economias desenvolvidas entre 1991 e 1992, o IDE apresentou recuperação em 1993. A liberalização, o progresso tecnológico e a concorrência reduziram os obstáculos aos fluxos internacionais de bens, serviços e fatores de produção, levando a uma expansão nas transações econômicas internacionais. No rastro desse aumento do comércio mundial, as grandes empresas se internacionalizaram, aumentando o fluxo de investimentos diretos (NAKANO, 1994). As empresas multinacionais desempenharam papel importante, impulsionando o comércio, o investimento e disseminando tecnologias. O rápido crescimento em todo o mundo foi acompanhado por uma mudança na composição setorial, do setor primário e da manufatura baseada em recursos para os serviços e a manufatura intensiva em tecnologia (UNCTAD, 1993).

Já em 1994, o número de empresas transnacionais era de 40.000, com aproximadamente 250.000 subsidiárias. Os países em desenvolvimento continuaram apresentando uma trajetória de crescimento da atração de capitais estrangeiros, com destaque para a China, segunda maior economia receptora de IDE, atrás apenas dos EUA, refletindo uma expansão da atratividade nesse país. O valor de investimentos destinados à China foi equivalente a cerca de 40% dos fluxos totais para os países em desenvolvimento (UNCTAD, 1995). Ainda em relação aos

países em desenvolvimento, a China mostrou-se como a maior economia receptora tanto em relação aos fluxos quanto em relação ao estoque de IDE, segundo dados da UNCTAD (1994).

O aumento nos fluxos de IDE mostrou que um número crescente de empresas, tanto de países desenvolvidos quanto de países em desenvolvimento, tornou-se mais ativo em resposta à competitividade e à liberalização econômica. As fusões e aquisições tiveram papel significativo no aumento dos investimentos, afetando o nível, a direção e a composição dos fluxos de IDE. Esse aumento foi resultado da busca empresarial por novos mercados e pela construção de redes de produção internacionais, a fim de proteger, consolidar e adiantar posições competitivas globalmente. O valor total estimado de fusões e aquisições em 1995 era de US\$ 229 bilhões, tendo a maioria das fusões e aquisições de larga escala acontecido nas indústrias de distribuição de energia, telecomunicações, produtos farmacêuticos e serviços financeiros. Além disso, a Europa Ocidental apresentou o maior número de fusões e aquisições transfronteiriças entre todas as regiões, e os Estados Unidos a maior parcela entre todos os países (UNCTAD, 1996).

Em 1996, ocorreu um novo recorde nos fluxos de IDE, impulsionado, principalmente, pelas empresas transnacionais. Embora esse recorde seja resultado dos fluxos de vários países, a maior parte foi decorrente dos investimentos dos Estados Unidos e da China, dois grandes *players* da época, que juntos absorveram aproximadamente um terço das entradas globais de IDE entre 1995 e 1996. No que se refere às saídas, os Estados Unidos e o Reino Unido foram os principais atores, representando cerca de 40% das saídas globais de IDE durante esse período (UNCTAD, 1997).

O ano de 1997 foi retrato de uma mistura complexa de mudanças econômicas no mundo inteiro: crise financeira na Ásia; recessão econômica no Japão; baixa de preços do petróleo e das *commodities*, afetando as economias da África e da Ásia Ocidental; alto crescimento econômico nos Estados Unidos; forte recuperação econômica na União Européia e na América Latina; e reversão do declínio econômico na Europa Central e Oriental (UNCTAD, 1998). Mesmo com cenários tão divergentes entre essas regiões, o IDE continuou a crescer mundialmente, o que demonstra que os aspectos negativos tiveram, aparentemente, pouco impacto sobre os fluxos de investimentos no seu conjunto.

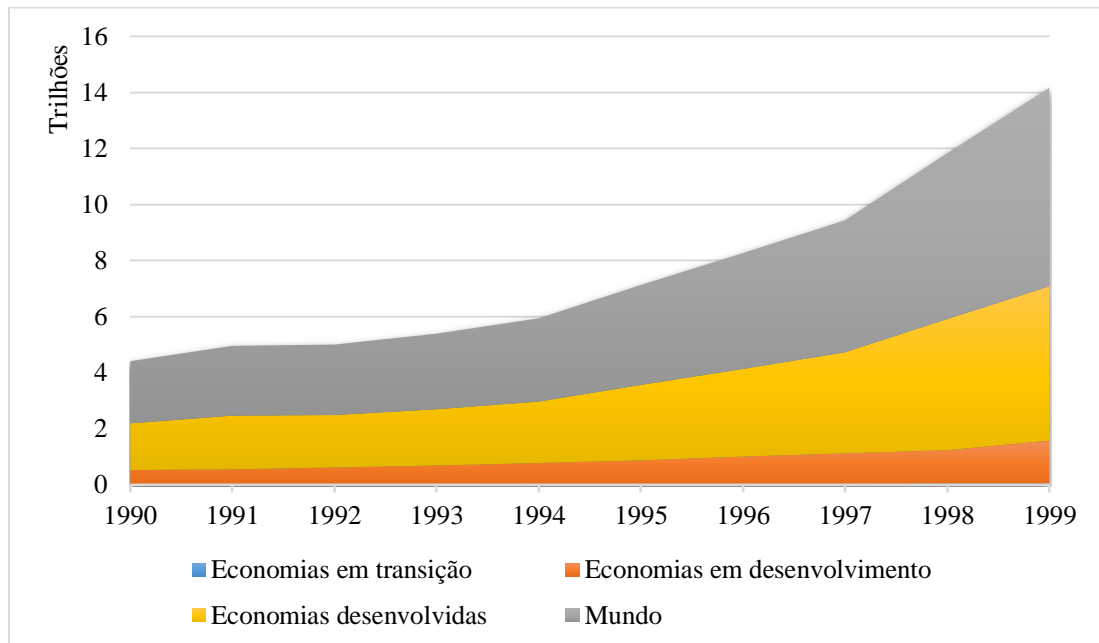
A expansão das empresas transnacionais continuou a crescer no período, tanto em países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento, e o papel por elas desempenhado também tornou-se cada vez mais importante principalmente nas economias receptoras.

Relatório da UNCTAD de 1998 apontou para um maior crescimento na venda de bens e serviços por subsidiárias estrangeiras do que através de exportações, o que demonstra que as empresas na época passaram a utilizar mais o IDE do que a exportação para atender aos mercados estrangeiros. Além disso, a participação dos países em desenvolvimento nos fluxos mundiais de investimento estrangeiro excedeu sua participação nas exportações e importações entre 1991 e 1997, o que demonstra a importância desses países nos fluxos de IDE mundiais.

A internacionalização da produção apresentou significativa evolução positiva entre os anos 1990 – 1999, e no final dessa década já estava abrangendo, em graus diferentes, a maioria dos países, setores, indústrias e atividades econômicas. A importância econômica do IDE aumentou com o passar do tempo e os países passaram a adotar políticas mais favoráveis aos investidores, buscando elevar sua atratividade. Ao mesmo tempo em que os países buscaram tornar-se mais atrativos, as grandes empresas ansiavam em aumentar sua competitividade disseminando suas operações em diferentes locais. Por isso, o número de empresas a tornarem-se internacionais aumentou significativamente, chegando a 63.000 transnacionais e 690.000 subsidiárias no final dos anos 90 (UNCTAD, 2000).

Como é possível notar no Gráfico 3, o crescimento do estoque de IDE nas economias desenvolvidas foi maior do que nas economias em desenvolvimento para todo o período analisado. Mesmo assim, as economias emergentes apresentaram crescimento e tornaram-se significativamente importantes nas transações internacionais.

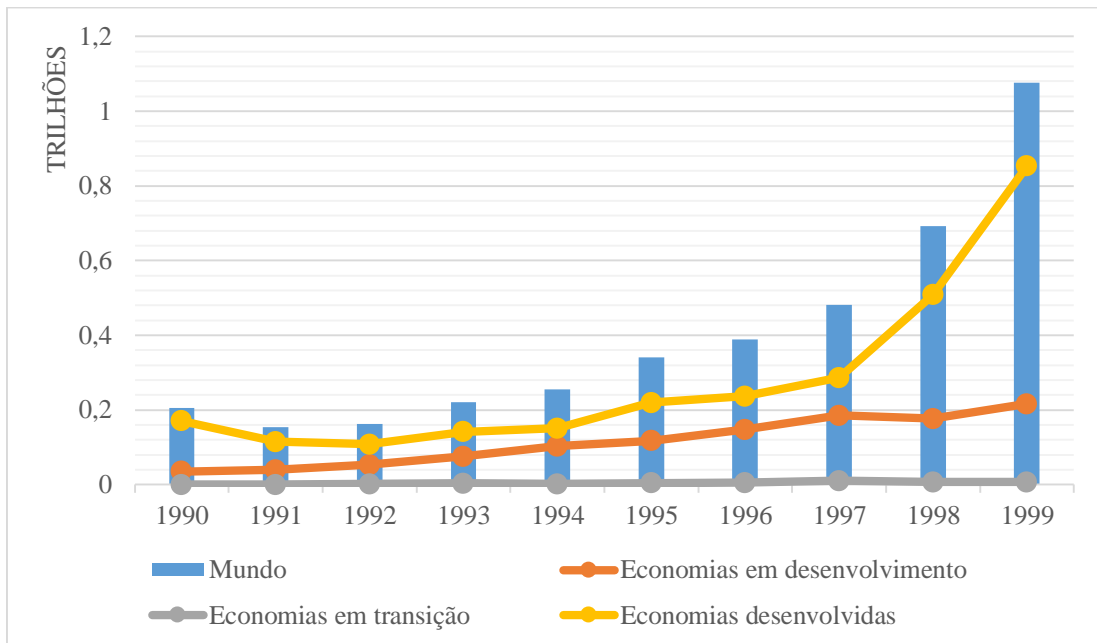
Gráfico 3 - Estoque de IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 1990 a 1999 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

No que diz respeito aos fluxos de IDE para o período entre 1990 e 1999, conforme o Gráfico 4, no início da década o crescimento nos países desenvolvidos e em desenvolvimento equiparava-se. Já a partir da metade do século, principalmente a partir de 1997, o crescimento nos fluxos foi impulsionado significativamente pelos países desenvolvidos. Os países em transição não apresentaram valores expressivos para o período.

Gráfico 4 - Fluxo de entrada IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 1990 a 1999 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

O cenário econômico do início dos anos 2000 não era favorável, pois o ritmo de crescimento do IDE desacelerou. Entre as economias desenvolvidas, as principais receptoras continuaram sendo Estados Unidos, Alemanha e Reino Unido. As economias que enviaram maior volume de investimentos para fora de seus países foram Reino Unido, França e Estados Unidos. Além disso, o número de empresas transnacionais era de 60.000, com mais de 820.000 subsidiárias no exterior e cerca de 55 países hospedando mais de mil subsidiárias estrangeiras (UNCTAD, 2001).

No período entre 2000 e 2003, os fluxos de IDE diminuíram em quase todas as economias, devido ao lento crescimento na maior parte do mundo e as fracas perspectivas de recuperação, pelo menos no curto prazo. A desaceleração das principais economias industriais, as quedas nos mercados de ações e a queda nos fluxos de IDE para países desenvolvidos também ajudam a explicar esse declínio nas transações internacionais (UNCTAD, 2004).

No final de 2003, os países em desenvolvimento começaram a apresentar alguma recuperação, contribuindo para que em 2004 os fluxos de IDE voltassem a crescer lentamente. Alguns fatores ajudam a explicar porque a recuperação ocorreu nos países em desenvolvimento. Frente à intensa competitividade mundial, a pressão fez com que muitas empresas buscassem

explorar novas formas de melhorar a competitividade, sendo a principal delas a expansão das operações em mercados de rápido crescimento. Sendo assim, as empresas buscaram economias emergentes, para conquistar novos mercados, impulsionar as vendas e racionalizar as atividades de produção através de economias de escala e redução de custos (UNCTAD, 2005). Com a alta de preços das *commodities*, o estímulo foi para países ricos em recursos naturais, como petróleo e minerais. Esse aumento na entrada de investimentos estrangeiros em países emergentes contribuiu para o aumento nos níveis das transações internacionais, ainda que moderado.

No ano de 2005, os fluxos de IDE retomaram o crescimento de forma considerável, impulsionados principalmente pelo aumento nos processos de fusão e aquisição, tanto em valor quanto em número de negócios. Esse crescimento ocorreu tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento, apesar de uma maior concentração naqueles. Entre 2005 e 2007, entre as 100 maiores multinacionais, 76 eram de origem de cinco países: Estados Unidos, França, Alemanha, Reino Unido e Japão (UNCTAD, 2008).

Refletindo o forte desempenho econômico em diversas regiões, os fluxos de IDE, em 2006, apresentaram crescimento nos três grupos econômicos: países desenvolvidos, países em desenvolvimento e países em transição. A tendência ascendente do IDE iniciada em 2004 acelerou ainda mais em 2006, e atingiu seu recorde em 2007, como é possível observar nos Gráficos 3 e 4, reflexo do crescimento econômico relativamente alto e do forte desempenho econômico mundial.

Porém, no ano de 2008, a crise econômica e financeira mundial teve um efeito amortecedor sobre o investimento estrangeiro, declinando expressivamente até 2009. Embora o IDE tenha diminuído para todas as economias nesse período, no âmbito regional houve algumas exceções, principalmente nos setores primário e alimentício, nos quais os fluxos de capital estrangeiro apresentaram baixo crescimento. A contração dos fluxos ocorreu em quase todas as economias, com exceção de algumas receptoras como Dinamarca, Alemanha, Luxemburgo e fontes de investimento como México, Noruega e Suécia (UNCTAD, 2010).

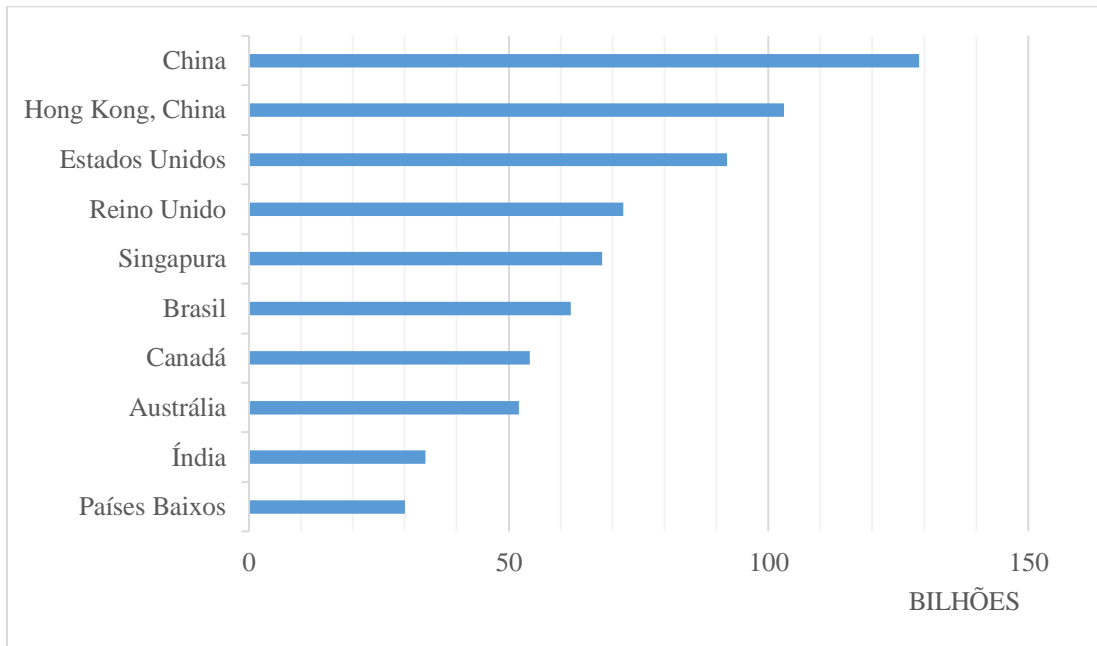
Uma moderada recuperação teve início em 2010 com uma alteração nos fluxos. As entradas de IDE apresentaram crescimento apenas em países em desenvolvimento, chegando a atrair cerca de 50% dos fluxos globais. Conforme a produção internacional foi seguindo um movimento em direção às economias em desenvolvimento, o valor das fusões e aquisições praticamente dobrou e as empresas transnacionais começaram a investir cada vez mais, demonstrando a forte recuperação econômica nesses países. No ranking global de maiores

receptores de IDE, três economias em desenvolvimento classificaram-se entre as cinco maiores: China, Índia, Indonésia e Brasil, e metade das vinte maiores economias hospedeiras eram países em desenvolvimento e em transição.

Em 2011, um novo cenário de crescimento moderado nos fluxos de IDE foi observado, impulsionado principalmente por investimentos *greenfield* nas economias em desenvolvimento e em transição, e fusões e aquisições nas economias desenvolvidas. Além disso, os três setores (primário, manufatura e serviços) apresentaram crescimento nos fluxos de IDE, com destaque novamente para o setor de serviços. Porém, esse cenário de lento crescimento e recuperação não sustentou-se nos anos seguintes (UNCTAD, 2012).

Entre 2012 e 2014, a queda no IDE foi resultado essencialmente da fragilidade da economia global, da incerteza política para os investidores e dos elevados riscos geopolíticos. Enquanto as economias desenvolvidas e em transição observaram uma queda significativa, os países em desenvolvimento continuaram com a tendência de crescimento dos investimentos estrangeiros, permanecendo em níveis historicamente elevados, demonstrando maior resiliência. Esse crescimento foi sustentado, em grande medida, pelo desenvolvimento Asiático, com a China tornando-se o maior receptor de IDE do mundo em 2014, conforme Gráfico 5. Também é possível observar que entre os dez maiores receptores de IDE, cinco são economias em desenvolvimento.

Gráfico 5 - As 10 primeiras economias receptoras de IDE em 2014

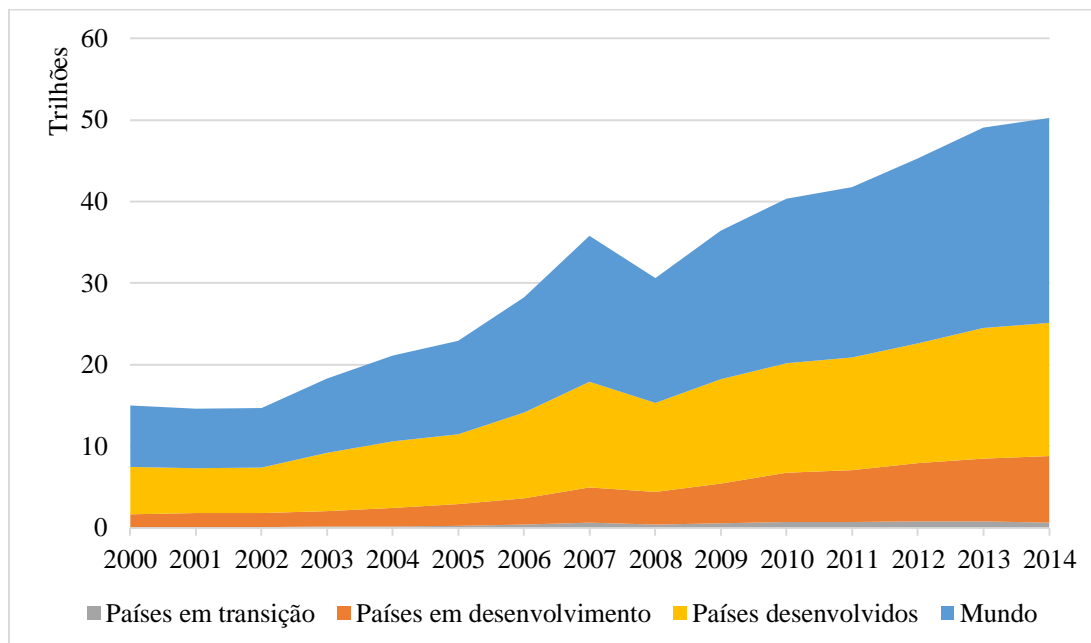


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Os Gráficos 6 e 7 ilustram as variações no estoque e nos fluxos de IDE globalmente, para os países desenvolvidos, em desenvolvimento e em transição, no período entre 2000 e 2014. Conforme análise exposta anteriormente, é possível identificar as tendências de crescimento e declínio nas transações de capital estrangeiro.

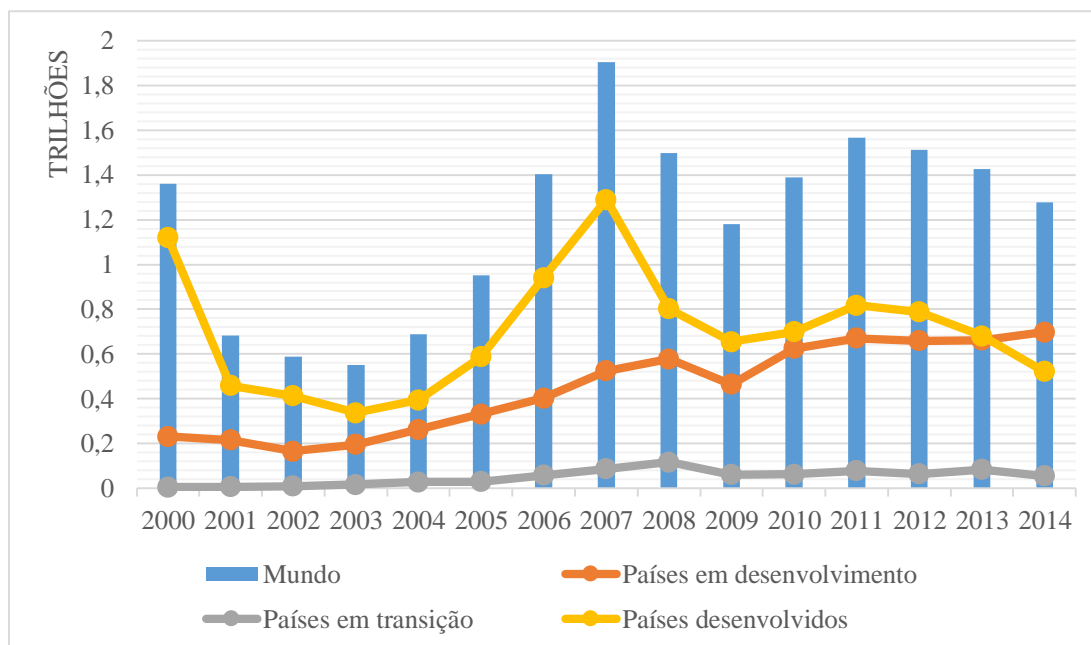


Gráfico 6 - Estoque de IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 2000 e 2014 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 7 - Fluxo de entrada IDE de acordo com grau de desenvolvimento dos países no período 2000 a 2014 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

A internacionalização das atividades produtivas avançou significativamente e contribuiu para a difusão das multinacionais pelo mundo de forma consolidada. O comércio internacional expande mercados, cria oportunidades e torna as empresas menos dependentes do seu mercado interno. Existe uma tendência de busca de mercados cada vez mais diversificados, tanto em aspectos geográficos quanto culturais. Através de uma breve exposição sobre as principais tendências do IDE historicamente, pode-se depreender a relevância dos países desenvolvidos ao longo do período observado e a crescente importância dos países em desenvolvimento e em transição, bem como a participação dos diferentes setores nos fluxos de capital estrangeiro.

### 3.2 EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL

O padrão de inserção internacional da economia brasileira modificou-se no decorrer dos anos principalmente em função das mudanças políticas e econômicas do País e das transformações no comércio internacional. A finalidade da presente seção é realizar uma breve revisão da literatura econômica sobre o investimento direto estrangeiro no Brasil desde o período pós-guerra até o ano de 2014, além de demonstrar e interpretar as variações dos fluxos de investimentos através de dados da entrada de capital estrangeiro no País.

Após o fim da Segunda Guerra mundial, o Brasil apresentou-se como um dos principais receptores de IDE na América Latina. Inicialmente, os investimentos destinaram-se essencialmente às indústrias de base. A participação do capital estrangeiro na produção manufatureira intensificou-se nessa época, contribuindo para o salto da economia brasileira na direção dos ramos manufatureiros “pesados” de bens de produção e de consumo duráveis (Serra, 1982).

Em resumo sobre o processo de “transnacionalização” da indústria brasileira na época do pós-guerra, Serra (1982) aponta algumas das principais características resultantes desse processo: transnacionais concentradas predominantemente na indústria de transformação em subsetores dinâmicos, operando com escalas de produção, intensidade de capital, grau de oligopolização, complexidade tecnológica e produtividades elevadas em relação à indústria nacional. As empresas transnacionais da época eram, predominantemente, de origem norte-americana.

Durante o governo de Juscelino Kubitschek (1956 – 1961) foi lançado o Plano de Metas, que tinha como objetivo principal a adoção de medidas que contribuíssem para o desenvolvimento industrial e consequente fortalecimento econômico. O Plano previa que diante de tais medidas o Brasil iria desenvolver “50 anos em 5”. Através da abertura econômica para o capital internacional, importantes empresas automobilísticas instalaram filiais no Brasil, concentradas principalmente na região Sudeste. As políticas de cunho desenvolvimentista geraram resultados: crescimento médio anual do PIB de 8% e crescimento médio industrial anual de 10% no período de 1956 a 1960 (CORONEL; AZEVEDO; CAMPOS, 2014).

O plano previa aumento nas receitas de exportação, seleção de importações e substituição das importações pela produção interna. Para tanto, o Estado impôs um rígido controle permitindo apenas a importação de bens que contribuíssem para o fortalecimento da indústria, garantindo uma reserva de mercado para produtos nacionais. Segundo Kume, Piani e Souza (2003), essa política de importações permitia apenas a entrada de bens sem similar nacional ou bens necessários para suprir um eventual excesso de demanda. Essa política apoiava-se, de acordo com os autores, em tarifas aduaneiras elevadas, controles discricionários e regimes especiais de tributação.

Como resultado, houve uma intensa diversificação industrial, principalmente nos setores automobilístico, de construção naval, máquinas e equipamentos, e material elétrico. Em paralelo houve também crescimento das indústrias de siderurgia, papel, celulose, química, petróleo e metais não ferrosos. Porém, esse parque industrial diversificado e relativamente amplo estava inserido em um contexto de protecionismo incompatível com a integração competitiva da indústria brasileira no comércio internacional (KUME; PIANI; SOUZA, 2003).

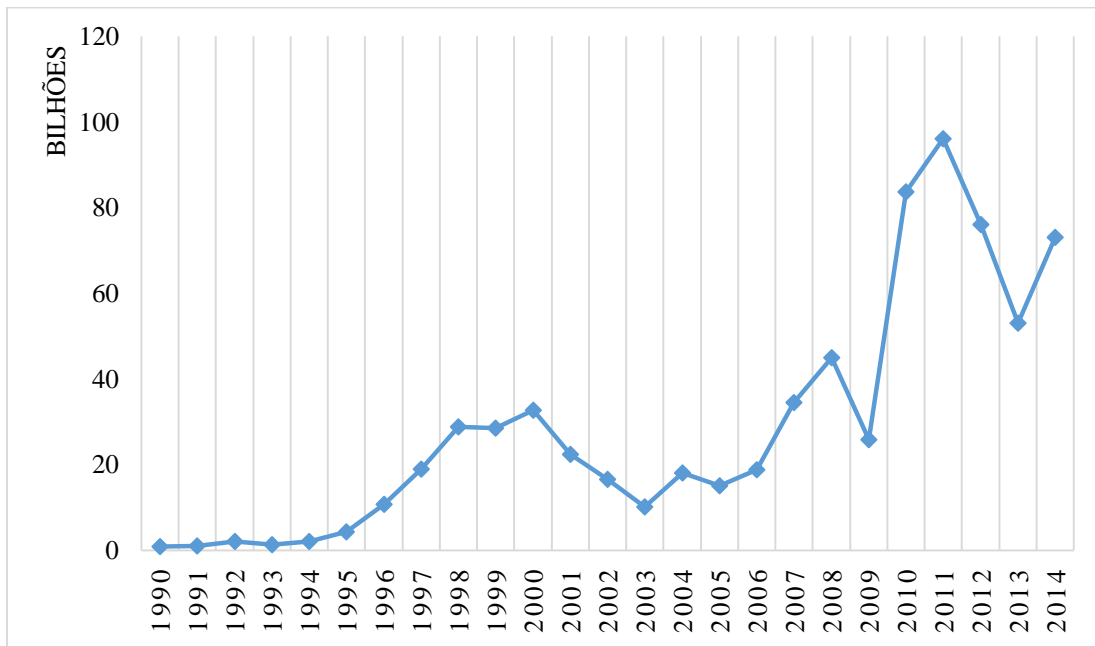
Esse cenário manteve-se até a década de 1980, quando o Brasil começou a apresentar problemas de liquidez e dívida externa. Em 1987, durante o governo de José Sarney, foi decretada a suspensão temporária do pagamento da dívida brasileira. A crise da dívida gerou instabilidade econômica no país desanimando investidores estrangeiros. Nesse período os níveis de ingresso de investimentos estrangeiros no país, em termos absolutos, permaneceram muito baixos e relativamente estagnados (GREGORY; OLIVEIRA, 2005). De acordo com Gonçalves (1996), as empresas transnacionais reduziram significativamente os investimentos no Brasil na década de 80, representando uma queda abrupta nos fluxos de IDE comparativamente à década de 70.

Essas quatro décadas do período pós guerra foram marcadas por um modelo de substituição de importações, com uma política de desenvolvimento voltada para dentro e forte intervenção estatal, sendo o Estado um importante produtor de bens e serviços na economia (MARRION FILHO; VIEIRA, 2010). A indústria brasileira apresentava significativa defasagem tecnológica quando comparada à indústria mundial, resultado do baixo nível de investimento nessa época, tornando-se pouco competitiva no mercado internacional. As evidências mostravam que um baixo nível de difusão de procedimentos técnicos modernos e de inovações organizacionais (GONÇALVES, 1996).

Após um período de estagnação econômica, a década de 90 foi um marco para o modelo de crescimento da economia brasileira. Com a implementação de medidas liberalizantes, o País melhorou sua estrutura econômica através da combinação da abertura comercial e de políticas públicas de inserção na economia global. Esse processo gerou diversas mudanças no que diz respeito às relações e políticas de comércio internacional, resultando em uma nova dinâmica nos fluxos de IDE no País. O Brasil passou de um regime protecionista, fruto da industrialização baseada em substituição de importações, para um modelo de economia aberta.

O Gráfico 8 ilustra a entrada de IDE no Brasil no período de 1990 a 2014 em milhares de dólares. O fluxo de IDE no início dos anos 90 está associado a um processo de modernização e racionalização da estrutura produtiva. Nessa época, a economia brasileira atravessou um período de profundas mudanças organizacionais, patrimoniais e produtivas, apresentando um predomínio de investimentos direcionados à indústria. Já na segunda metade da década de 90 a maior parte dos investimentos diretos foi destinada ao setor de serviços. O aumento da presença de empresas estrangeiras no setor de serviços foi, em grande parte, resultado dos processos de privatização, principalmente nos setores financeiro e de telecomunicações (SARTI; LAPLANE, 2002).

Gráfico 8- Fluxo de entrada de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil no período 1990 a 2014 em US\$



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Um dos fatores que contribuíram para o sucesso da política externa foi a criação do bloco econômico do MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) em 1991. Tal acordo, firmado entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai através de assinatura do Tratado de Assunção, teve como objetivo a integração regional dos países da América do Sul através da consolidação da integração política, econômica e social. A principal finalidade era a formação de um mercado comum entre os Estados-Parte através da livre circulação de bens, serviços e fatores de produção, do estabelecimento de uma tarifa externa comum e da coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais. De acordo com Bonelli (2000), o alargamento do mercado permitido pela integração regional constituiu uma alavanca para a expansão da produção em diversos casos. Assim, essa integração colaborou de maneira expressiva para as estruturas industrial e de comércio exterior desses países, induzindo o comércio intra-regional.

O volume de entrada de capital estrangeiro recuperou-se e apresentou crescimento significativo a partir de 1994, o que pode ser explicado por três fatores decisivos: abertura comercial, valorização cambial e recuperação do nível de atividade econômica. Após a implementação do Plano Real, intensificou-se a tendência à atração de capitais estrangeiros em

função do controle da inflação e do programa de privatizações, principalmente entre 1997 e 1998, quando ocorreram as grandes privatizações em setores de infraestrutura que apresentavam carência de investimentos, como telecomunicação, transportes e energia. Além disso, o País conseguiu renegociar sua dívida externa.

O primeiro Censo de Capitais Estrangeiros realizado pelo Banco Central data de 1995. Tinha como finalidade tanto mensurar o volume de capital estrangeiro no país quanto conhecer melhor o funcionamento das empresas de capital estrangeiro no Brasil. A partir dos resultados da análise de cerca de 6.300 empresas receptoras de investimentos estrangeiros diretos, foi apurado que o estoque de IDE era de aproximadamente R\$ 41,4 bilhões. Do total de empresas que responderam a pesquisa, 77% detinham participação majoritariamente estrangeira, o que demonstra o crescimento na atração de capital estrangeiro após a implementação do Plano Real. Segundo o Censo, a origem dos recursos era majoritariamente de países desenvolvidos como Estados Unidos, Alemanha e Suíça.

Levando em consideração o ramo de atividade, houve um maior direcionamento para o setor industrial, que absorveu cerca de 55% do total de recursos, havendo pouca participação dos investimentos estrangeiros destinados ao setor de agricultura, pecuária e extrativa mineral, representando apenas cerca de 2% do total. Quanto aos aspectos geográficos, a região sudeste detinha aproximadamente 91,3% do estoque de capital estrangeiro em 1995, enquanto as demais apresentavam uma baixa representatividade, entre 0,5 e 4,5% (BACEN, 1995).

A interação dos processos de globalização, abertura, estabilização e privatização da economia, retomando o crescimento econômico, contribuíram para a atração de IDE no país. Esse cenário gerou um novo impulso à realização de investimentos para ampliação e modernização das operações dos investidores internacionais, assim como um ambiente propício a investimentos em novas atividades no País.

A entrada de IDE teve como uma de suas consequências um efeito disciplinador no empresariado nacional. O ingresso de insumos e produtos finais importados e a entrada de empresas multinacionais colaborou para um impulso em melhorias nos processos produtivos e nos produtos, principalmente através de avanços tecnológicos. O resultado foi um aumento na eficiência das empresas domésticas, melhorias na qualidade dos produtos, assim como aumento nos investimentos e esforços em Pesquisa e Desenvolvimento.

No período entre os anos de 1997 e 1998, as crises no Japão e na Rússia modificaram o cenário externo e exerceram influência direta no investimento estrangeiro no Brasil, visto que os investidores estavam mais conservadores e avessos a riscos. É possível notar no Gráfico 8 que nos anos 1998-1999 houve um período de estagnação na entrada de capital estrangeiro, voltando a crescer a partir dos anos 2000 devido a alterações nas políticas monetária, cambial e fiscal.

Nos anos 2000, devido à redução nas taxas de crescimento do PIB e queda da bolsa de valores nos países desenvolvidos, somado a fatores como avanços tecnológicos e globalização do capital, a tendência foi de aumento no volume de IDE no Brasil. Os países em desenvolvimento, em geral, tornaram-se mais atrativos, alterando os fluxos globais de investimento que anteriormente destinavam-se, em sua maioria, a países desenvolvidos. A entrada de IDE no Brasil em 2000 atingiu seu auge, contabilizando cerca de 32,8 bilhões de dólares atingindo o valor recorde até aquele momento (UNCTAD, 2005). De acordo com Gregory e Oliveira (2005), o auge do IDE foi resultado da ocorrência de uma onda mundial de investimentos em que predominaram as operações de fusão e aquisição. Entre os países da América Latina e Caribe, o Brasil foi o país que atraiu o maior volume de capital nesse ano, principalmente no setor de serviços (UNCTAD, 2001).

Posteriormente, entre 2001 e 2003, o País presenciou um período de queda no ingresso de capital estrangeiro. Esse fato pode ser explicado em função da instabilidade política e econômica da América Latina, com as crises políticas da Venezuela, estagnação econômica na Argentina e a insegurança na Colômbia (MARRION FILHO; VIEIRA, 2010). No Brasil, os principais fatores foram a desvalorização do real, o esgotamento das privatizações, a crise energética e as incertezas frente à transição política e as posturas que seriam adotadas pelo novo governo. Laplane e Sarti (2002) apontam como principais fatores para essa queda não apenas a retração de IDE no mundo, mas o esgotamento previsível do processo de privatização e da ampliação da infra-estrutura de telecomunicações. Costa (2002) também aponta como principais fatores para essa queda a diminuição das privatizações e das fusões e aquisições nesse período. Segundo Gregory e Oliveira (2005), em 2002, a entrada de IDE no País reduziu em média 25% e, em 2003, 30%, ambos em relação aos valores de 2001.

No ano de 2004 já foi possível retomar o fluxo de capitais estrangeiros pois como grande exportador de *commodities* o Brasil conseguiu garantir estabilidade econômica tornando-se,

novamente, um país atrativo aos investimentos. Os valores de IDE alcançaram aproximadamente 18,16 bilhões de dólares, o que demonstra uma recuperação em relação aos anos anteriores. Nesse ano também foi possível notar um aumento no IDE direcionado para o setor de manufaturas, superando o fluxo de investimentos no setor de serviços. (UNCTAD, 2005). Em 2005 o anúncio do pagamento antecipado da dívida com o FMI tornou o cenário favorável e igualmente atrativo. Além disso, o BNDES lançou novos incentivos ao investimento nos setores automotivos para compensar os impactos negativos da valorização do real no comércio internacional (UNCTAD, 2006).

Entre os anos de 2006 e 2007, aproveitando o cenário econômico mundial favorável, foi lançado o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), que de acordo com o Ministério do Planejamento do Brasil tinha como objetivo retomar o planejamento e a execução de grandes obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética no país. O Programa melhorou os índices de confiança na indústria e a infraestrutura vigente, elevando as taxas de investimento estrangeiro, como é possível observar no Gráfico 8.

No ano de 2008, de acordo com dados do Banco Central, o IDE com destino ao País atingiu um recorde, somando 45 bilhões de dólares, correspondendo a 2,84% do PIB. Segundo o World Investment Report da UNCTAD (2009), o crescimento de IDE entre 2007 e 2008 foi de aproximadamente 30%, impulsionado particularmente pelo setor primário. Nesse período presenciou-se no Brasil fusões e aquisições na indústria extrativa de metais e minerais, representando 34% do total de IDE recebido.

Como reflexo da crise mundial que teve início no último trimestre de 2008, de acordo com dados da UNCTAD, a entrada de IDE no país em 2009 apresentou uma queda de aproximadamente 57%. Mesmo assim, o Brasil ainda estava entre os 20 maiores receptores de IDE e o maior na América Latina.

Passados os efeitos da crise, o volume de investimentos recebidos do exterior voltou a crescer rapidamente no Brasil, mantendo-se em um patamar elevado desde então. Em 2010, o montante de investimento estrangeiro recebido já era maior do que antes da crise. Impactados pelas incertezas dos mercados financeiros mundiais após a crise subprime, os fluxos destinados a países desenvolvidos apresentou retração, enquanto os fluxos para as economias em desenvolvimento iniciou uma nova fase de expansão. (BACEN, 2010). Nesses países a recuperação foi mais forte, apresentando melhores perspectivas econômicas. Em 2010, o Brasil



já estava entre os 5 maiores países receptores de investimento estrangeiro, segundo relatório da UNCTAD (2011), tendo apresentado um crescimento de 87%

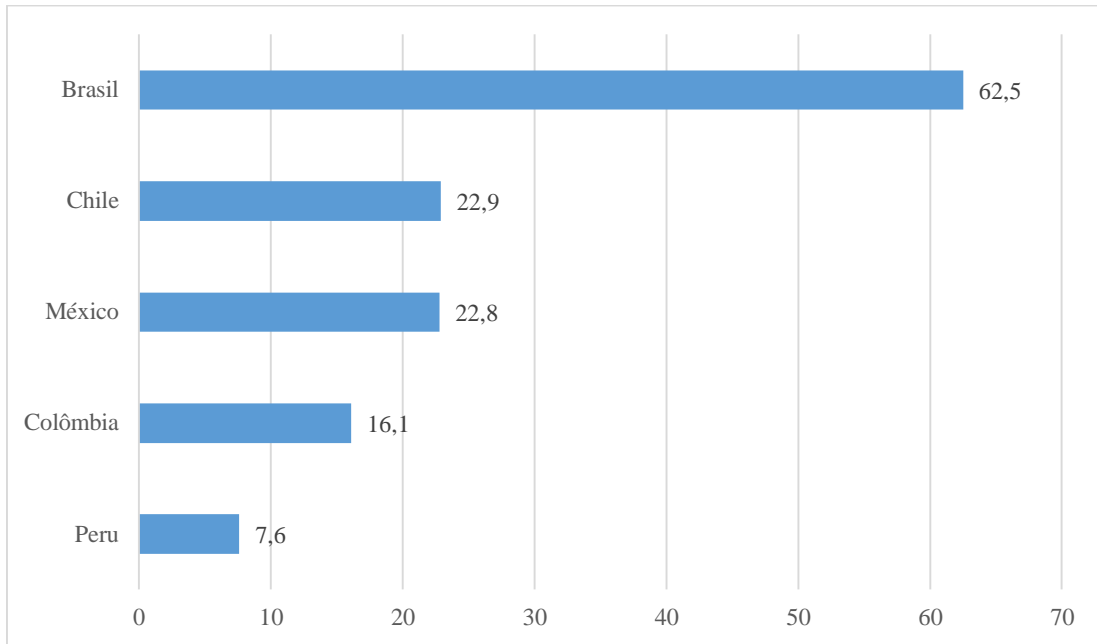
De acordo com o World Investment Report (2012) da UNCTAD, fatores como o tamanho do mercado interno do Brasil e a sua posição estratégica na América do Sul explicam a atratividade para investimentos estrangeiros. A localização permite que países emergentes e de rápido crescimento como Argentina, Chile, Colômbia e Peru sejam facilmente alcançados. O ano de 2011 apresentou novo recorde, com a entrada de aproximadamente 66,6 bilhões de dólares no país, de acordo com o Gráfico 8.

No ano de 2012, apesar de o investimento estrangeiro desacelerar no Brasil, manteve-se robusto, elevando o país para à quarta maior economia receptora de IDE. O relatório da UNCTAD (2013) destaca as políticas industriais visando maior desenvolvimento da indústria nacional e capacidades tecnológicas aprimoradas, incentivando os investimentos de empresas transnacionais em setores como o automotivo. Para esse setor, o governo brasileiro, na época, instituiu políticas de estímulo à competitividade e atualização tecnológica, o desenvolvimento de fornecedores locais e diminuição do crescimento das importações através de empréstimos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES).

Em 2013 uma pequena redução no volume de capital estrangeiro recebido, de aproximadamente 2%, deixou o país como quinto maior receptor. O valor recebido foi de US\$ 64 bilhões. Em relação aos setores, a distribuição foi desigual, com um aumento de cerca de 86% de investimentos destinados ao setor primário, impulsionados pelas indústrias extrativas de petróleo e gás, e diminuição dos investimentos em manufatura e serviços. (UNCTAD, 2014). Em geral, entre os anos de 2011 – 2013 a entrada de IDE no Brasil apresentou estabilidade, recebendo em média um patamar de US\$ 60 bilhões.

Outra queda em 2014 fez com que o país passasse para a sétima posição no ranking dos maiores receptores de capital estrangeiro. Em termos absolutos, o setor que apresentou maior percentual de aumento de investimentos no período foi a indústria automobilística (UNCTAD, 2015). Em relação aos países da América Latina e Caribe, o Brasil foi o país que recebeu maior volume de investimentos estrangeiros, conforme o Gráfico 9. É importante ressaltar que para todo o período analisado o Brasil sempre manteve-se entre o maior e o segundo maior país receptor de IDE para essa região, alternando com o México.

Gráfico 9 - Maiores economias receptoras de IDE pra América Latina e Caribe em 2014 em US\$ bilhões



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Como é possível verificar através dos dados e análises, o investimento direto estrangeiro está diretamente associado, dentre outros fatores, aos acontecimentos políticos, econômicos e sociais dos países. No período analisado o Brasil apresentou alta atratividade ao capital estrangeiro, sendo um dos grandes receptores entre os países em desenvolvimento e os países da América Latina e Caribe. Esse fluxo de investimentos não ocorreu de maneira homogênea no Brasil, portanto no próximo capítulo serão abordados os principais destinos do IDE em relação às regiões e setores.

#### **4 ANÁLISE REGIONAL E SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL**

Conforme visto no capítulo anterior, os fluxos de capital estrangeiro para o Brasil aumentaram significativamente nos últimos anos. Neste capítulo busca-se analisar, primeiramente, alguns indicadores do Brasil que permitem identificar o grau de inserção do País no mercado mundial e o nível do risco país, para entender a posição do País no cenário internacional. Posteriormente, serão expostos indicadores econômicos e sociais para as diferentes regiões, com o objetivo de verificar as principais diferenças regionais. Por fim, serão apresentados dados de entrada de investimentos externos nas regiões e setores. A finalidade do capítulo é analisar os principais atrativos ao IDE no Brasil tanto em relação às regiões quanto aos setores.

O Brasil é, em tamanho, o maior país da América do sul e o quinto maior do mundo. Portanto, são inúmeras as diferenças sociais, culturais e econômicas entre os estados. Esse capítulo busca investigar quais são as principais regiões e setores que atraem o IDE no Brasil com o intuito de entender quais seriam as principais motivações e particularidades.

Após meados da década de 90, ao longo das últimas duas décadas, os fluxos mundiais de IDE com destino ao Brasil aumentaram substancialmente, conforme descrito no capítulo anterior. O País presenciou vultuosas entradas de capital estrangeiro de curto prazo e investimentos diretos, que tornaram-se importantes fontes de financiamento externo para a economia nacional.

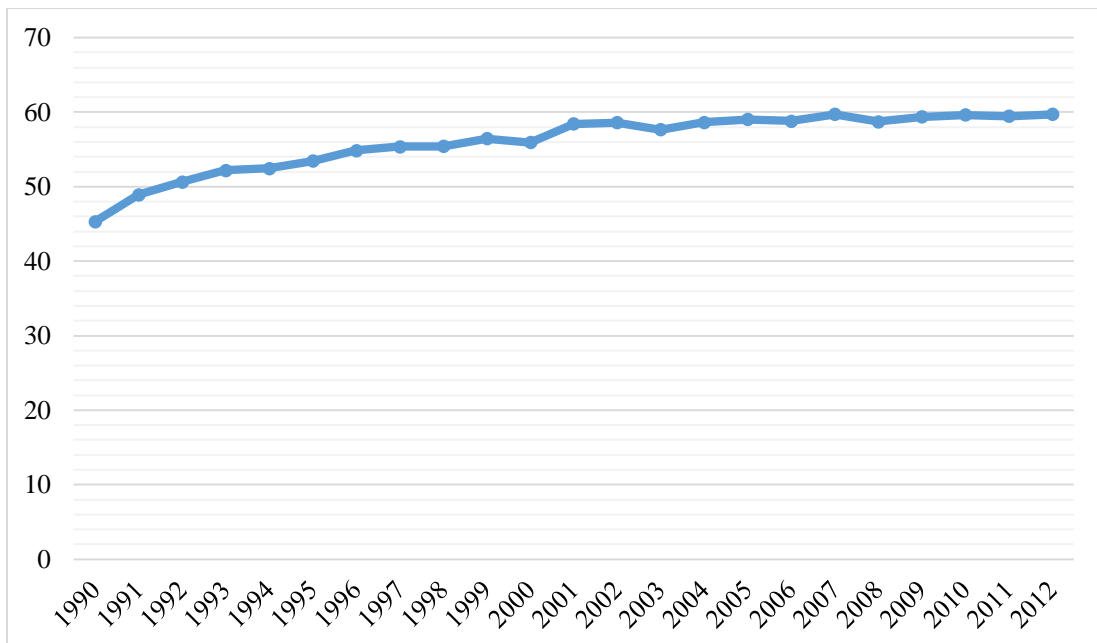
Em um cenário econômico cada vez mais competitivo, com economias abertas, a performance dos países depende significativamente das relações estabelecidas com o resto da economia global (UNCTAD, 1994). O grau de inserção de um país no mercado internacional permite identificar o quanto o país interage no mercado internacional. Com o objetivo de mensurar esse dado, o Índice de Globalização de KOF é calculado anualmente pelo Instituto Federal de Tecnologia da Suíça.

O Índice de Globalização de KOF foi analisado de forma detalhada por Dreher (2006), sendo aperfeiçoado por Dreher et al. (2008). Para esses autores, a globalização é definida como um processo de criação de redes de conexões entre as diversas regiões do mundo mediada por

fluxos que incluem pessoas, informações, capitais e mercadorias. Além disso, essas conexões produzem complexas relações de interdependência mútua.

O índice permite mensurar qual é o grau de globalização dos países de acordo com 23 critérios<sup>1</sup> e considera, para fins de apuração, as dimensões econômica, social e política da globalização, que permitem medir o comércio, volume de investimento, grau de cooperação política entre os países, grau de protecionismo, disseminação de informações e idéias, entre outros. Em 2015, o Brasil era, sob a dimensão política, um dos países mais globalizados, ocupando a oitava posição. Já sob o ponto de vista social e econômico, o país ocupava o 114º lugar, levando à 77 posição no índice geral de globalização. O Gráfico 10 mostra que o Brasil aumentou o seu grau de globalização depois dos anos 1990 de forma gradativa.

Gráfico 10 – Índice KOF de Globalização no período 1990 a 2012



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do KOF.

<sup>1</sup> Os critérios utilizados pelo índice KOF são: comércio, investimento direto estrangeiro, investimento de portfólio, pagamento de renda para estrangeiros, barreiras de importação, taxa de tarifa média, imposto sobre o comércio internacional, restrições da conta de capital, tráfego telefônico, transferências, turismo internacional, população estrangeira, cartas internacionais, usuários de internet, televisão, comércio de jornais, número de restaurantes do Mc Donald's, número de lojas da Ikea, comércio de livros, embaixadas no país, associação em organizações internacionais, participação nas missões do Conselho de Segurança da U.N., tratados internacionais.

Outro índice importante para o entendimento do volume de IDE no Brasil é o risco país, indicador que permite mensurar o grau de instabilidade econômica dos países emergentes. Esse índice é calculado por agências de classificação de risco e bancos de investimentos, e permite orientar os investidores estrangeiros a respeito da situação financeira dos mercados.

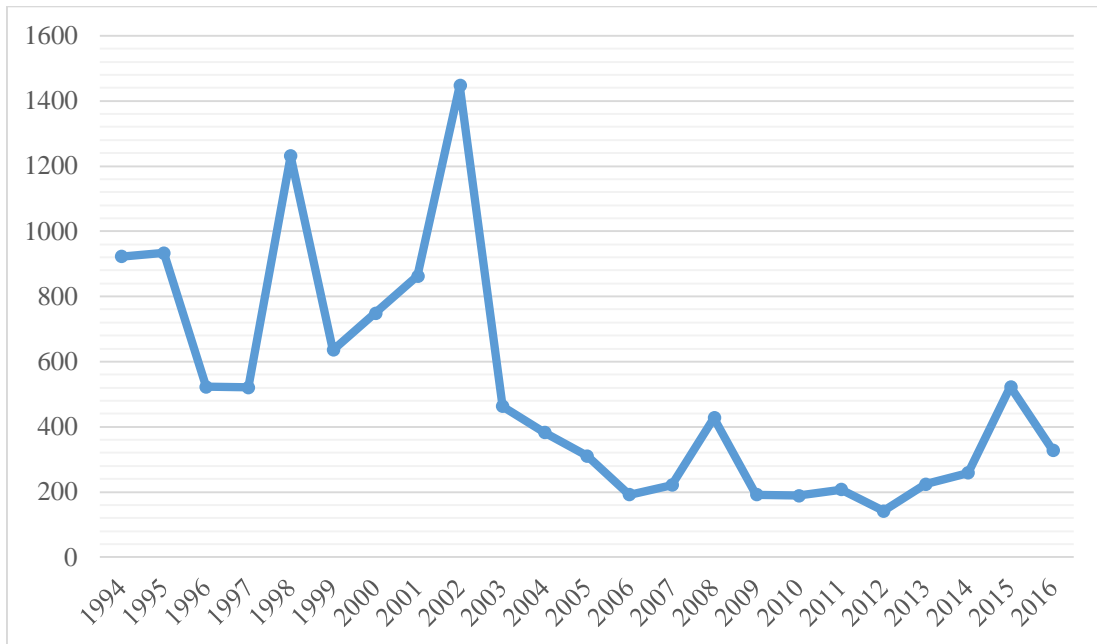
O índice EMBI+ é a medida mais utilizada no mercado para avaliar o risco país. Foi criado para classificar apenas países com alto nível de risco e que emitem títulos no valor mínimo de US\$ 500 milhões, com prazo de no mínimo 2,5 anos. O índice é baseado nos bônus (títulos de dívida) emitidos pelos países emergentes, mostrando os retornos financeiros obtidos diariamente por uma carteira de títulos desses países em relação a títulos do Tesouro dos Estados Unidos, considerado de risco praticamente nulo. (IPEA)

O Gráfico 11 ilustra o EMBI+ Brasil no último dia do ano entre 1994 e 2016. Quanto maior o valor do índice, maior é o risco apresentado pelo país aos investidores estrangeiros. Os períodos de pico e de declínio do índice podem ser explicados através de fatores históricos.

O primeiro declínio, em 1995, mostra a eficiência do Plano Real em promover o crescimento econômico, frente a um cenário anterior de alta inflação. O pico de 1997 pode ser explicado pela crise Asiática e moratória Russa. Outro aumento significativo foi no ano de 2000, frente aos atentados terroristas e às eleições presidenciais no Brasil. Nesse período o grau de incerteza aumentou significativamente, tendo seu maior valor para o período analisado. A elevação em 2008 pode ser resultado da crise econômica brasileira, bem como a apresentada no ano de 2015. Além disso, entre 2015 e 2016 o Brasil passou por um período de instabilidade política, que culminou no impeachment da presidente.

A literatura é unânime em afirmar que um ambiente estável é mais favorável aos investimentos privados (AMAL, SEABRA E SUGAI, 2007). De acordo com IBRD (2004), acontecimentos que tornam o ambiente mais vulnerável, tais como instabilidade política, corrupção, crise econômica e regulação excessiva desencorajam os investidores estrangeiros. Países que apresentam um quadro político, social e econômico sólido estão mais propensos à atração de investimentos.

Gráfico 11- Índice EMBI+ Brasil no período 1994 a 2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEA Data.

O Brasil aumentou, entre o período de 1990 e 2012, seu grau de inserção no mercado internacional, como é possível notar nos dados do índice KOF de globalização. Além disso, as variações e valores do índice EMBI+ diminuíram significativamente a partir de 2003. Esses dados indicam que o País ampliou sua participação no mercado mundial ao mesmo tempo em que apresentou um ambiente mais estável, tornando-se mais atrativo aos investidores estrangeiros.

Entende-se que esses fatores são importantes para a avaliação do grau de atratividade do País como um todo. Portanto, com o intuito de, posteriormente, avaliar o grau de atratividade nas diferentes regiões, na próxima seção serão apresentados alguns indicadores regionais que permitem avaliar o cenário econômico e social das regiões do Brasil.

## 4.1 INDICADORES REGIONAIS

O Brasil é constituído por 5 regiões: Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. As características econômicas de cada região diferem principalmente devido às condições culturais, climáticas e locacionais. São notáveis os contrastes entre as regiões, principalmente nos quesitos econômico e social. Através de indicadores econômicos pretende-se demonstrar essas divergências e entender os motivos pelos quais algumas regiões são mais atrativas ao investimento estrangeiro do que outras.

Indicadores econômicos permitem avaliar o cenário econômico de um país, região ou cidade, para acompanhar o desenvolvimento e desempenho da economia. Esses indicadores possibilitam aos governos, dirigentes e investidores avaliar e tomar decisões sobre políticas e investimentos. Nas próximas subseções, serão analisados alguns dos principais indicadores econômicos brasileiros por região, principalmente no período entre 1990 e 2014, buscando identificar as principais diferenças regionais para, posteriormente, analisar os principais determinantes do investimento estrangeiro. Optou-se por examinar os seguintes indicadores: PIB, IDHM, infraestrutura científica e tecnológica, e qualificação de mão de obra. Embora essa análise não seja exaustiva, entende-se que a partir desses dados pode-se inferir divergências significativas entre as regiões em relação à economia e educação, variáveis que serão utilizadas na análise do IDE.

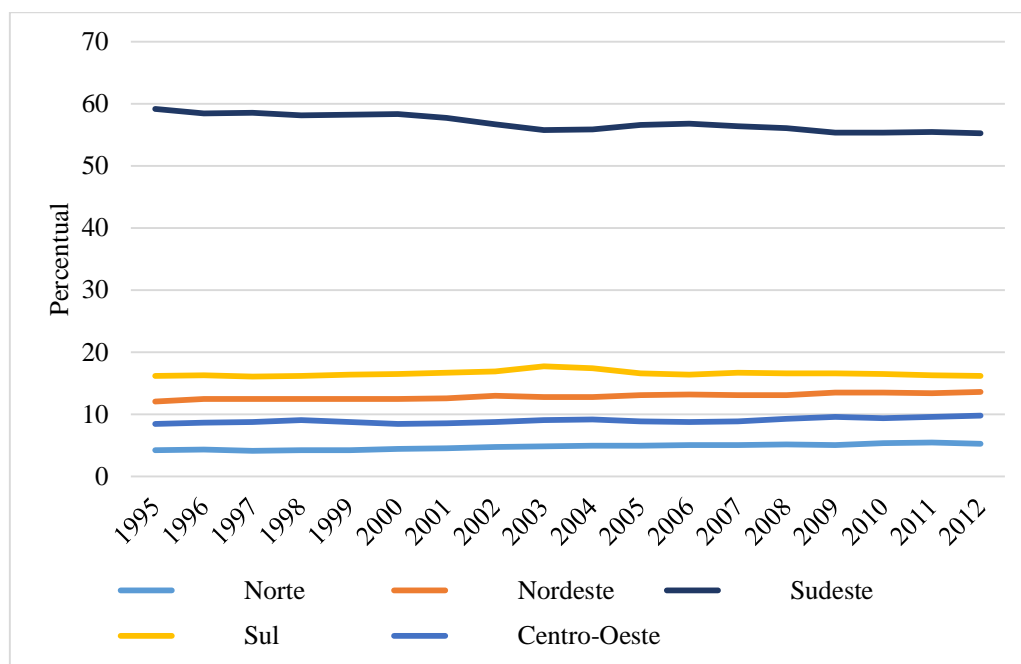
### 4.1.1 Produto Interno Bruto

O Produto Interno Bruto (PIB) representa a soma de todos os bens e serviços produzidos em determinada região durante um período específico de tempo, sendo um dos indicadores mais utilizados para mensurar o nível de atividade econômica. Vale ressaltar que o cálculo considera apenas os bens e serviços finais da cadeia produtiva, não contabilizando insumos intermediários a fim de evitar duplicidade.

De acordo com dados do IBGE, a região com maior percentual de participação no PIB brasileiro desde a década de 1990 até os dias atuais é a região Sudeste. Nota-se que, em relação às demais regiões, a participação dessa região é significativamente maior. Em ordem

decrecente de valor do PIB, temos região Sudeste, Sul, Nordeste, Centro-Oeste e Norte. As variações ano-ano não foram significativas, conforme ilustrado no Gráfico 12.

Gráfico 12 - Participação das regiões brasileiras no PIB nacional no período 1995 a 2012

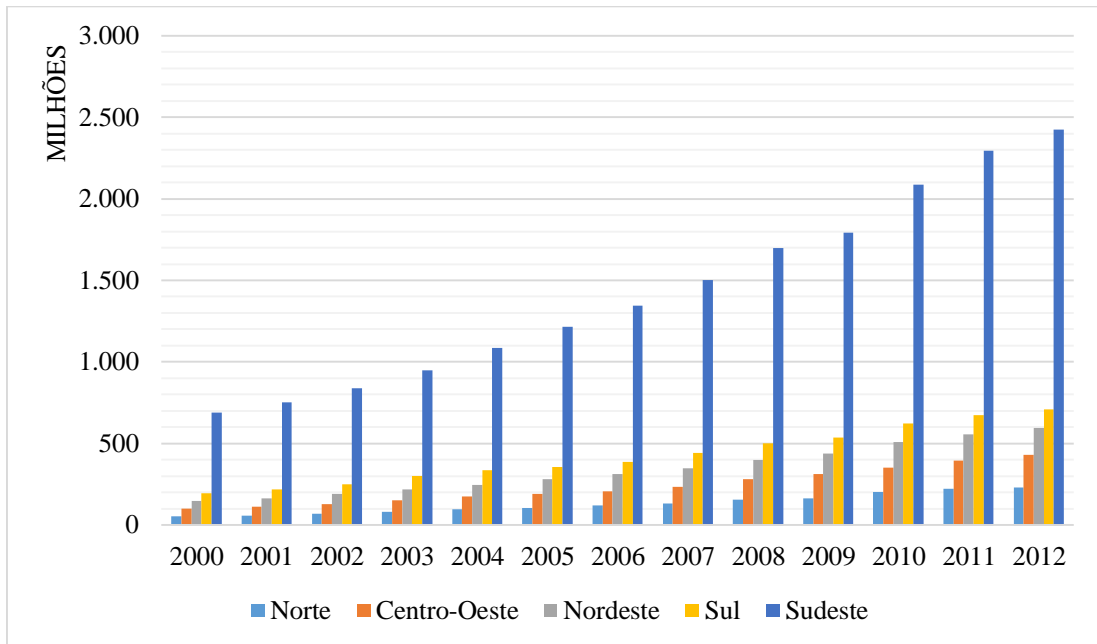


Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

Através da análise do PIB a preços correntes de cada região fica explícita a diferença entre a região Sudeste e as demais regiões. Em 2012, o PIB do Sudeste chegou a corresponder a 1,2 vezes o PIB agregado das demais regiões, como é possível perceber no Gráfico 13.



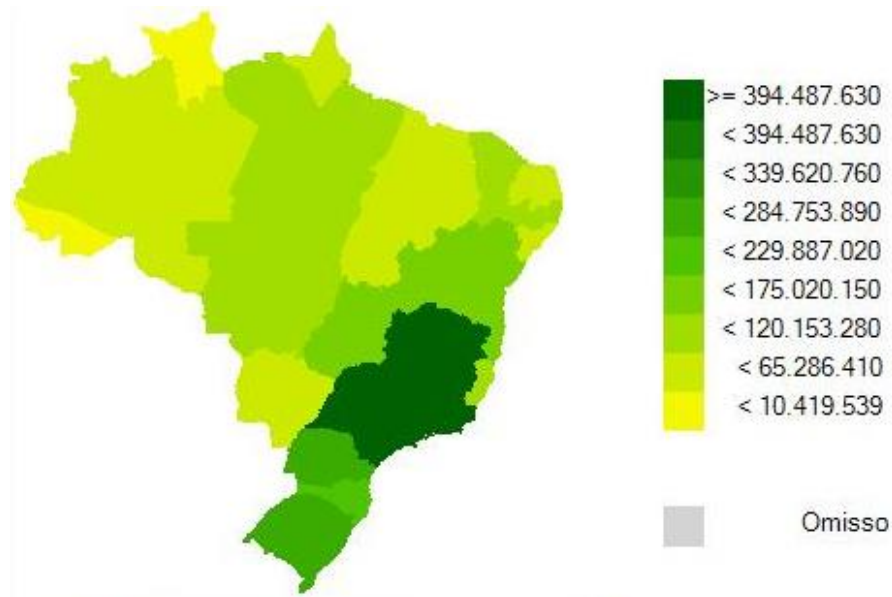
Gráfico 13 - PIB a preços correntes por região do Brasil no período 2000 a 2012



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

A Figura 1 ilustra o contraste entre o PIB estadual a preços de mercado das diferentes regiões em 2012, com destaque para o eixo Sudeste-Sul. O mapa possibilita melhor visualização das diferenças entre o Norte e o Sul do país, ressaltando as contribuições de cada Estado para a região em geral.

Figura 1 - PIB estadual a preços de mercado corrente em 2012



Fonte: IPEA, a partir de dados do IBGE.

#### 4.1.2 IDHM

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) indica o progresso com base em três dimensões: renda, educação e saúde. O principal objetivo da elaboração desse indicador foi o de fornecer um contraponto ao PIB per capita, visto que este considera apenas a dimensão econômica do desenvolvimento. O Índice de Desenvolvimento Humano e o conceito de desenvolvimento humano foram idealizados por Mahbub ul Haq, com colaboração de Amartya Sen, e foi apresentado em 1990 no primeiro Relatório de Desenvolvimento Humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

O IDHM (IDH Municipal) –consiste em uma adaptação da metodologia do IDH Global, com a finalidade de mensurar o IDH dos municípios brasileiros. Esse indicador foi proposto por uma parceria entre o PNUD Brasil, o Ipea e a Fundação João Pinheiro. Além de considerar as três dimensões do IDH Global (renda, educação e saúde), a metodologia é adequada ao contexto brasileiro e à disponibilidade de indicadores nacionais. A base de cálculo engloba as dimensões Longevidade (calculado através da esperança de vida ao nascer), Educação (síntese

de dois subíndices: Escolaridade e Frequência Escolar) e Renda (obtido a partir do logaritmo da renda domiciliar per capita).

De acordo com Amal, Seabra e Sugai (2007), o nível de desenvolvimento humano tem sido levado em conta de forma significativa para a localização do investimento por parte das firmas. Melhoras no padrão de desenvolvimento humano influenciam positivamente na qualidade da mão-de-obra e de vida dos funcionários de empresas multinacionais.

Na Tabela 1 está exposto o IDHM por Estado do Brasil. Ressalta-se que quanto mais próximo de 1, maior o desenvolvimento humano de uma unidade federativa. É possível inferir, a partir das informações da Tabela 1, que o IDHM em 2010 foi maior quando comparado ao ano de 1991 em todos os Estados. Nota-se que os estados de São Paulo, Santa Catarina e o Distrito Federal apresentaram os melhores índices, ao passo que os estados de Alagoas, Maranhão e Piauí demonstraram os resultados menos favoráveis.

Tabela 1 - IDHM por Estado em 1991 e 2010

Estado	IDHM (1991)	IDHM (2010)
Distrito Federal	0,616	0,824
São Paulo	0,578	0,783
Santa Catarina	0,543	0,774
Rio de Janeiro	0,573	0,761
Paraná	0,507	0,749
Rio Grande do Sul	0,542	0,746
Espírito Santo	0,505	0,74
Goiás	0,487	0,735
Minas Gerais	0,478	0,731
Mato Grosso do Sul	0,488	0,729
Mato Grosso	0,449	0,725
Amapá	0,472	0,708
Roraima	0,459	0,707
Tocantins	0,369	0,699
Rondônia	0,407	0,69
Rio Grande do Norte	0,428	0,684
Ceará	0,405	0,682
Amazonas	0,43	0,674
Pernambuco	0,44	0,673
Sergipe	0,408	0,665

(continua)

(continuação)

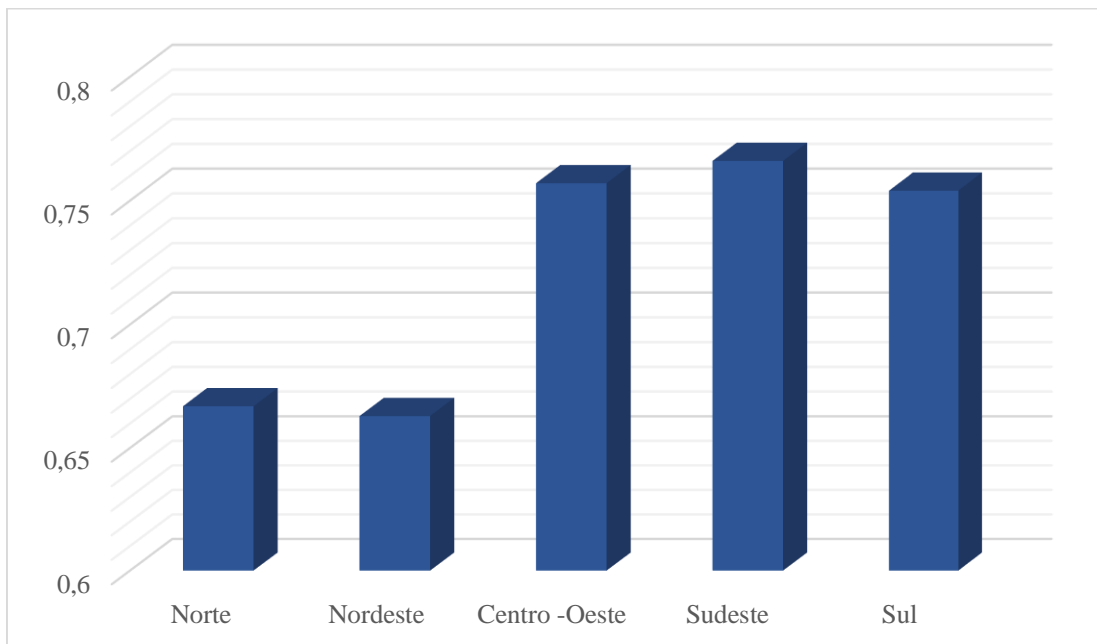
Estado	IDHM (1991)	IDHM (2010)
Acre	0,402	0,663
Bahia	0,386	0,66
Paraíba	0,382	0,658
Pará	0,413	0,646
Piauí	0,362	0,646
Maranhão	0,357	0,639
Alagoas	0,37	0,631

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil.

No âmbito regional, o maior IDHM, em 2010, foi o da região Sudeste, com valor de 0,766, conforme ilustra o Gráfico 14 e o menor na região Nordeste, com valor de 0,663. Esses dados evidenciam que todas as regiões possuem Médio ou Alto Desenvolvimento Humano<sup>2</sup>. Nas regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste todos os estados estão situados na faixa de Alto Desenvolvimento Humano. Em contraste, na região Nordeste todos os estados estão na faixa de Médio Desenvolvimento Humano, e na região Norte 5 dos 7 estados também estão situados nessa faixa.

<sup>2</sup> O IDHM é dividido em 5 faixas. Regiões com índice entre 0 e 0,499 apresentam índice de desenvolvimento muito baixo; regiões com índice entre 0,500 e 0,599 apresentam baixo índice de desenvolvimento; regiões com índice entre 0,600 e 0,699 apresentam médio nível de desenvolvimento; regiões com índice entre 0,700 e 0,799 apresentam alto nível de desenvolvimento; regiões com índice entre 0,800 e 1 apresentam índice de desenvolvimento muito alto.

Gráfico 14 - IDHM por regiões do Brasil em 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Atlas do Desenvolvimento Humano (2012).

#### 4.1.3 Infraestrutura científica e tecnológica

A existência de um Sistema Nacional de Inovação (SNI) é elemento essencial para o desenvolvimento tecnológico de um país, a fim de atender as demandas da sociedade e do setor empresarial. Freeman (1995), Lundvall (1992), Edquist (2001) e Nelson (1993) foram alguns dos principais autores na construção do conceito de Sistemas Nacionais de Inovação. SNI compreende um grupo de instituições, atores e mecanismos cujas interações contribuem para a criação, avanço e difusão de inovações, impulsionando o progresso tecnológico.

De acordo com Negri e Squeff (2014), a existência de um sistema de inovação capaz de responder às demandas da sociedade e do setor empresarial é essencial para o desenvolvimento tecnológico de um país. O SNI, por ser um conceito muito amplo, engloba diversos agentes, sendo de difícil mensuração e análise. Assim sendo,

Trata-se de um arranjo institucional que envolve múltiplos participantes: empresas, com seus laboratórios de P&D e suas redes de cooperação; universidades e institutos de pesquisa; instituições de ensino em geral; sistemas financeiros capazes de apoiar investimentos inovadores; sistemas legais; mecanismos mercantis e não-mercantis de seleção; governos; mecanismos e instituições de coordenação. (ALBUQUERQUE, 2006)

Para fins de análise, serão apresentados os dados dos laboratórios, grupos de pesquisa e dispêndios em Ciência e Tecnologia. Entende-se que parte fundamental do processo de internacionalização da atividade produtiva é a disposição de uma infraestrutura de pesquisa científica e tecnológica moderna e atualizada, fornecendo aos pesquisadores os meios indispensáveis à realização de investigações de alto nível, permitindo a produção de novos conhecimentos e o desenvolvimento de inovações. Sendo assim, regiões com uma infraestrutura adequada estariam mais propensas a atrair investidores externos.

Até recentemente, o Brasil não dispunha de informações sobre a infraestrutura de pesquisa científica e tecnológica utilizada pelos pesquisadores, impossibilitando a realização de um diagnóstico consistente em relação às universidades, centros e instituições de pesquisa. Em 2013, uma parceria entre o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), viabilizou a realização de um levantamento de informações sobre as condições de infraestrutura científica e tecnológica no país, principalmente no que diz respeito às Universidades e Instituições de Pesquisa.

Para fins de amostragem, foram considerados infraestrutura o “conjunto de instalações físicas e condições materiais de apoio (equipamentos e recursos) utilizados pelos pesquisadores para a realização de atividades de P&D” (NEGRI & SQUEFF, 2016). Um dos principais resultados do projeto foi a consolidação de uma base de dados detalhada sobre os diversos tipos de infraestrutura de pesquisa no Brasil, permitindo uma análise mais concisa em relação às características dos principais laboratórios, que representam cerca de 84% das infraestruturas de pesquisa existentes no País.

A Tabela 2 expõe a distribuição regional das infraestruturas em número e tamanho. Pode-se notar uma concentração de infraestruturas nas regiões Sudeste e Sul, tanto em número de unidades quanto em área física. Quanto ao número de unidades, a região Sudeste apresenta

mais da metade do total, aproximadamente 57%, seguida pela região Sul, com 23%. Além disso, relacionando-se o número de unidades e a área física, pode-se sugerir que nas regiões Sul e Sudeste os laboratórios são, em média, de maior escala.

Tabela 2 - Número de unidades e área física por região em 2014

Região	Número de unidades	Área física (m <sup>2</sup> )
Norte	54	8.990,16
Nordeste	170	22.828,88
Cento-Oeste	113	16.211,18
Sudeste	1.004	237.438,27
Sul	419	76.045,48
Total	1760	361.513,97

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MCTI/CNPq/IPEA.

Outro fator relevante para avaliação da infraestrutura científica e tecnológica no País são os grupos de pesquisa. Para tanto, serão utilizados dados do Diretório dos Grupos de Pesquisa no Brasil, que consiste no censo dos grupos de pesquisa científica e tecnológica em atividade. As informações dizem respeito aos recursos humanos constituídos por pesquisadores, estudantes e técnicos. Os grupos de pesquisa são importantes fontes de informação para as empresas, viabilizando inovações, visto que geram conhecimentos.

Na tabela 3 é possível notar um crescimento no número de grupos de pesquisa em todas as regiões, demonstrando um maior reconhecimento quanto à importância dessa área e um maior interesse dos pesquisadores, técnicos e alunos na área de pesquisa. A região Sudeste, novamente, apresentou um número elevado, responsável por mais de 50% dos grupos de pesquisa do País em todo o período analisado. Também é importante salientar o número considerável de grupos de pesquisa nas regiões Sul e Nordeste, representando, cada uma, cerca de 20% dos grupos.

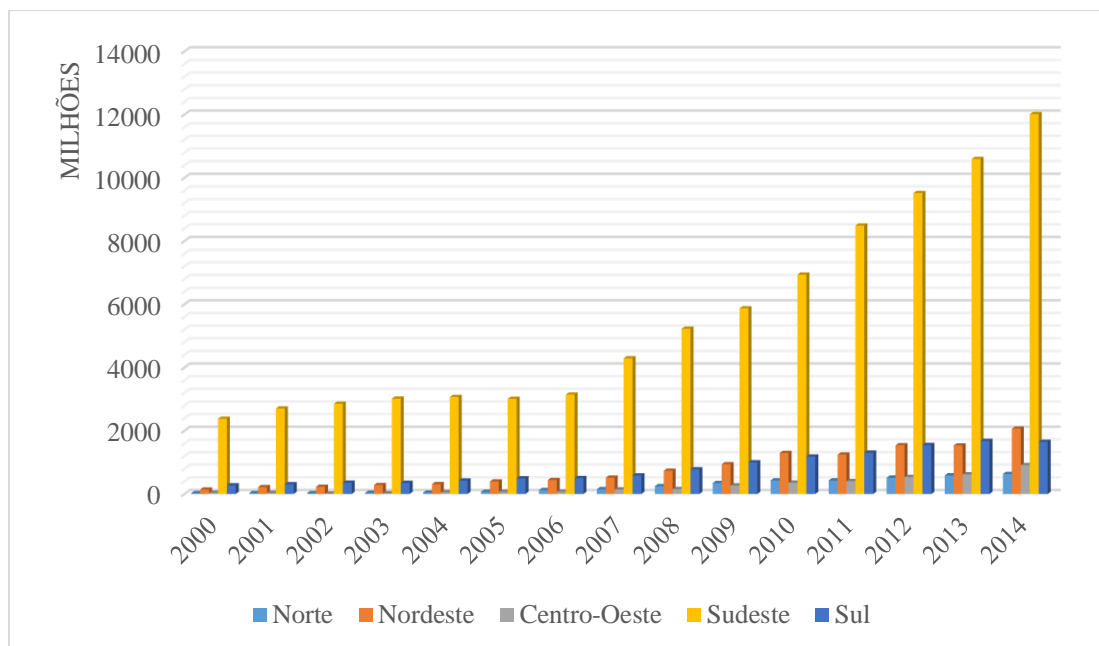
Tabela 3 - Número de Grupos de Pesquisa por região no período 2000 a 2016

Região	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2014	2016
Norte	354	590	770	933	1.070	1.433	2.068	2.382
Nordeste	1.720	2.274	2.760	3.269	3.863	5.044	7.215	7.713
Centro-Oeste	636	809	1.139	1.275	1.455	1.965	2.654	2.899
Sudeste	6.733	7.855	10.221	10.592	11.120	12.877	15.549	16.009
Sul	2.317	3.630	4.580	4.955	5.289	6.204	7.938	8.637

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Diretório dos Grupos de Pesquisa no Brasil.

Com a finalidade de compreender com maior precisão as disparidades regionais em relação à infraestrutura científica e tecnológica, serão analisados também os dispêndios dos governos estaduais em C&T. No Gráfico 15 pode-se verificar que na região Sudeste o valor investido em C&T pelos governos estaduais é significativamente maior do que nas demais regiões.

Gráfico 15 - Dispêndios dos governos estaduais em C&amp;T por região no período 2000 a 2014



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Ministério da Ciência e Tecnologia do Brasil.



A partir dos dados expostos, entende-se que incentivos governamentais colaboram positivamente para o desenvolvimento dos centros de pesquisa, laboratórios, pesquisadores e demais agentes da Ciência e Tecnologia. As regiões que apresentam maior volume de investimentos estaduais, maior número de laboratórios e grupos de pesquisa são as regiões Sudeste, Sul e Nordeste.

#### **4.1.4 Qualificação de mão de obra**

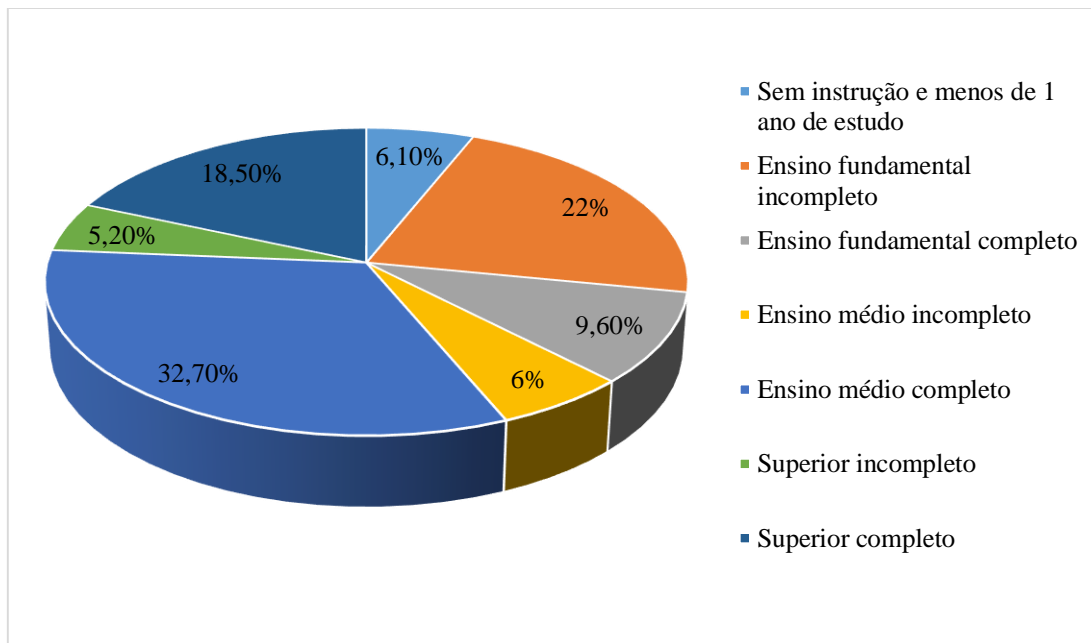
Após uma análise de indicadores econômicos, como PIB, IDHM, e de uma análise de infraestrutura, faz-se necessário a avaliação do capital humano nas diferentes regiões do Brasil. Para tanto, serão demonstrados dados relativos à qualificação de mão de obra. Deduz-se que um ambiente mais qualificado tende a ser mais favorável e atrativo ao investimento externo.

A qualificação de mão de obra pode ser mensurada através do nível de instrução dos trabalhadores. Esse nível pode influenciar diretamente na produtividade das empresas, assim como na decisão de investimento. Segundo o IBRD (2004), países com baixos salários e baixa qualificação de mão de obra apresentam uma tendência à atração de investimentos cujo intuito é garantir vantagens competitivas baseadas em baixo custo. Ao mesmo tempo em que países com alta qualificação de mão de obra e salários elevados tendem a atrair investimentos em projetos mais intensivos em capital e tecnologia.

As empresas podem basear suas decisões de investimento em relação à qualificação dos trabalhadores. Em geral, espera-se que o trabalhador tenha a capacidade de ler, escrever, entender, interpretar e raciocinar de forma lógica e rápida, obtendo assim melhores resultados em suas atividades e diminuindo os custos em treinamento e capacitação. O nível educacional é capaz de determinar o tipo de investimento de entrada.

Para Borensztein, de Gregorio e Lee (1998), o efeito do IDE no crescimento econômico depende do nível de capital humano disponível no país receptor. Para beneficiar-se da tecnologia trazida pelo IDE, o país deve ter capacidade de absorvê-la. No Brasil, de acordo com o Gráfico 16, apenas 18,5% das pessoas com 14 anos ou mais de idade, ocupadas, haviam concluído o ensino superior, enquanto 28% não haviam concluído o ensino fundamental.

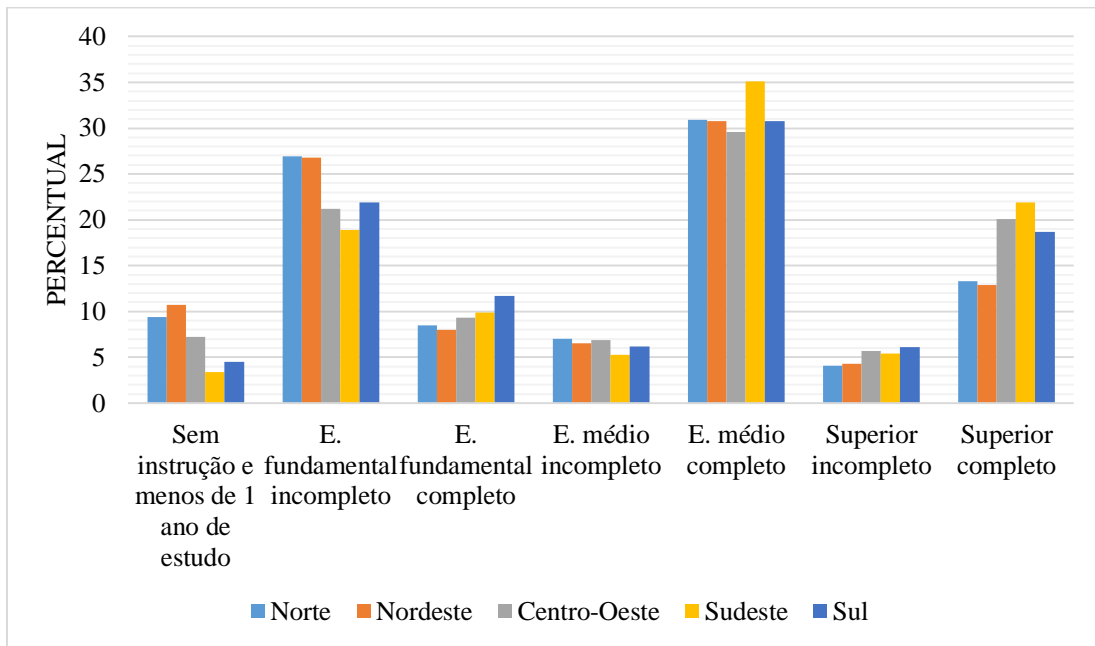
Gráfico 16 - Distribuição das pessoas de 14 anos ou mais de idade ocupadas, por nível de instrução, no 4 trimestre de 2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PNAD.

Regionalmente, o nível de instrução das pessoas ocupadas de mais de 14 anos ou mais de idade varia significativamente, como é possível observar no Gráfico 17. As regiões Norte e Nordeste apresentaram um percentual maior de pessoas com níveis de instrução mais baixos (ensino fundamental incompleto), e nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul o percentual de pessoas com, pelo menos, ensino médio completo foi maior do que nas demais. O destaque, novamente, é na região Sudeste, na qual 22% dos trabalhadores haviam completado o ensino superior.

Gráfico 17 - Nível de instrução das pessoas ocupadas de 14 anos ou mais de idade por região no 4 trimestre de 2016

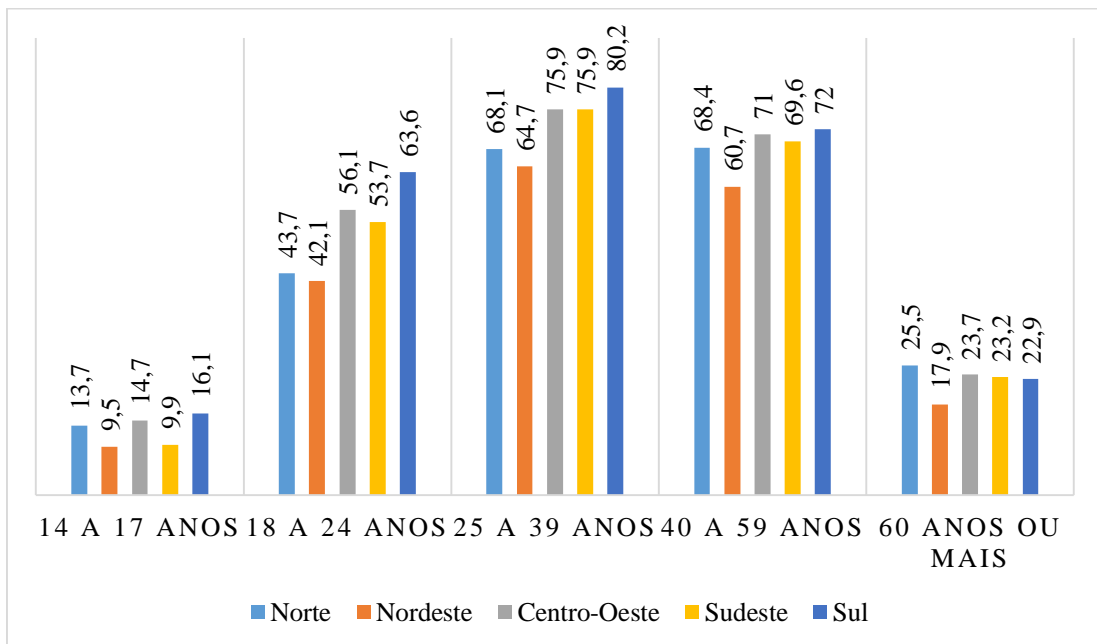


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PNAD.

Como a pesquisa abrange pessoas a partir dos 14 anos, é necessário entender o percentual de cada faixa etária para que seja possível avaliar o grau de instrução com maior precisão. Segundo o Gráfico 18, o maior percentual de pessoas ocupadas, em todas as regiões, está na faixa etária entre 25 e 59 anos.

A disponibilidade de trabalhadores qualificados pode ser elemento decisivo para os investidores estrangeiros, principalmente em países em desenvolvimento. De acordo com Amal, Seabra e Sugai (2007), um número maior de trabalhadores qualificados reduz os custos de treinamento e apresenta uma tendência à geração de externalidades positivas, visto que um mercado com trabalhadores qualificados está associado a altos índices de concentração industrial.

Gráfico 18- Nível da ocupação das pessoas por grupos de idade no 4º trimestre de 2016



Fonte:Elaboração própria a partir de dados da PNAD.

As faixas etárias com maior número de trabalhadores são de idades em que, de acordo com o sistema educacional brasileiro, espera-se que as pessoas apresentem, no mínimo, grau de instrução com ensino superior incompleto. Relacionando as informações dos Gráficos 17 e 18, é possível notar que as regiões com maior percentual de profissionais qualificados são as regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste.

Considerando os dados apresentados e as análises realizadas, é possível inferir a hipótese de que as regiões atraem diferentes modalidades de investimento estrangeiro, sendo as regiões Sudeste e Sul as que apresentam melhores indicadores e, portanto, atraem maior volume de investimentos, motivados principalmente por mão de obra qualificada, infraestrutura, desenvolvimento humano e crescimento econômico. Nas próximas subseções, são analisados os valores de IDE em cada região e setor, buscando identificar as tendências e motivações do investimento direto estrangeiro no Brasil.

## 4.2 ANÁLISE REGIONAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL

Os valores de IDE por regiões limitam-se aos dados obtidos pelo Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em intervalos de 5 anos pelo Banco Central do Brasil. Para fins de estimativa de valores de IDE considera-se o capital integralizado por não residentes. Considera-se não residente a pessoa jurídica com sede no exterior. As Tabelas 3 e 4 mostram os valores do estoque de IDE e nível de emprego gerados pelas multinacionais em cada região do País nos anos de 1995, 2000 e 2005.

Com base na Tabela 4, pode-se observar que é expressiva a diferença de valores de capital integralizado por não residentes entre as regiões do Brasil, principalmente se compararmos as regiões Sul e Norte. As regiões Sul e Sudeste concentraram, em média, 93% do valor total de capital integralizado por não residentes em todo o período de análise, estando a fatia majoritária do capital concentrada na região Sudeste.

Tabela 4 - Valor do capital consolidado por região demográfica, nos anos de 1995, 2000 e 2005

Região	Capital integralizado por não residentes (R\$1000)		
	1995	2000	2005
Norte	817.594	3.072.838	4.948.454
Nordeste	1.573.972	6.231.947	12.899.185
Centro-Oeste	211.957	2.549.229	5.787.460
Sudeste	35.674.074	174.659.480	327.018.488
Sul	2.221.041	14.721.337	30.240.775

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

O número de empregos gerados pelas empresas multinacionais está exposto na Tabela 5. A partir desse número é possível inferir que a média de empregados por região aumentou em todos os períodos com exceção da região Nordeste no ano de 2000. As regiões com menores médias de empregados foram as regiões Norte e Centro-Oeste, enquanto as maiores foram, novamente, as regiões Sul e Sudeste. A geração de empregos é, também, fator importante do

investimento direto estrangeiro, pois demonstra o interesse das empresas multinacionais em contratar mão de obra local.

Tabela 5- Média anual de empregados por região demográfica nos anos 1995, 2000 e 2005

Região	Empregados (média anual)		
	1995	2000	2005
Norte	27.995	38.100	52.781
Nordeste	101.893	82.381	115.436
Centro-Oeste	11.130	21.943	57.085
Sudeste	1.082.248	1.350.493	1.630.005
Sul	129.305	215.615	235.076
Exterior	0	1.023	1.248

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

A base de dados de IDE do Banco Central do Brasil apresenta limitações, pois permite apenas uma análise até o ano de 2005, em intervalos de 5 anos. Portanto, nesse trabalho será utilizada também a base de dados do FDI *markets*<sup>3</sup>, que contabiliza o IDE na modalidade *greenfield*. Essa modalidade de investimento envolve projetos nos quais os recursos do investidor destinam-se à construção da estrutura necessária à operação. Refere-se ao capital investido por companhias estrangeiras em projetos exclusivamente destinados a implantação ou expansão da capacidade produtiva no país de destino (BARROSO, 2016). É importante ressaltar que essa base apresenta os valores de investimento e média de emprego projetados.

Conforme a Tabela 6, a região Sudeste apresentou o maior valor de IDE na modalidade *greenfield* (57%) e maior número de empregos gerados (55%). Isso demonstra, novamente, maior atratividade ao capital estrangeiro nessa região do País. Vale notar que para essa modalidade de investimento, a região Nordeste mostrou o segundo maior volume para os dois

<sup>3</sup> Dados gentilmente cedidos por Edison Benedito da Silva Filho, Coordenador Geral de Pesquisa em Relações Econômicas e Políticas Internacionais do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA.

requisitos, com uma representatividade de 20% do valor total e 18% dos empregos gerados. A região Norte recebeu o menor valor (6%), seguida pelas regiões Centro-Oeste (7%) e Sul (9%). Quanto aos empregos gerados, as regiões com menor quantidade foram as regiões Centro-Oeste e Norte, que representaram cerca de 6% cada uma.

Tabela 6 - Investimentos *greenfield* e média de empregos gerados por região no período 2003 a 2014

Região	Valor (US\$ bilhões)	Empregos gerados
Norte	21,8	52.916
Nordeste	72,3	134.779
Centro-Oeste	24,2	49.489
Sudeste	203,6	436.685
Sul	33,9	104.230

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do FDI markets.

Realizando uma análise de volume de IDE *greenfield* por estado, fica ainda mais evidente a concentração na região Sudeste, principalmente no estado de São Paulo, que representou cerca de 31% do total conforme ilustrado na Tabela 7. É possível notar também que os estados que receberam maior valor de investimento *greenfield* são os que possuem melhor infraestrutura, desenvolvimento humano e qualificação de mão de obra, localizados nas regiões Sul e Sudeste do País. Observa-se que, em termos de distribuição regional, os fluxos de IDE *greenfield* seguem um padrão similar ao da participação de cada região no PIB do País.

Tabela 7 – Investimentos *greenfield* e média de empregos gerados por estado no período 2003 a 2014

Estado	Valor (US\$ bilhões)	Empregos gerados
São Paulo	110.366	258.765
Rio de Janeiro	50.985	92.517
Minas Gerais	37.700	75.240
Pernambuco	31.688	41.772
Bahia	17.069	44.310
Paraná	14.023	45.045
Rio Grande do Sul	12.363	40.414

Pará	10.969	18.433
Ceará	10.492	26.683
Goiás	9.729	22.329
Mato Grosso do Sul	7.932	16.586
Maranhão	7.841	12.564
Santa Catarina	7.472	18.771

(continua)

(continuação)

Estado	Valor (US\$ bilhões)	Empregos gerados
Amazonas	6.698	27.862
Mato Grosso	4.613	7.275
Espírito Santo	4.566	10.163
Distrito Federal	1.900	3.299
Amapá	1.806	2.333
Rio Grande do Norte	1.576	2.776
Paraíba	1.387	1.841
Rondônia	1.293	2.699
Sergipe	1.056	1.457
Tocantins	902	983
Piauí	683	1.348
Alagoas	475	2.028
Acre	166	606

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do FDI *markets*

Apesar de ser um país ainda em desenvolvimento, o Brasil recebe volumes significativos de IDE. As variáveis analisadas para cada região permitem inferir que quanto melhores os indicadores macroeconômicos como PIB e IDHM, as condições de infraestrutura científica e tecnológica, e a qualificação da mão de obra, mais atrativa a região será aos investimentos estrangeiros diretos. Do ponto de vista geográfico, pode-se inferir que com melhores indicadores as regiões tendem a receber maior volume de capital estrangeiro.

Com o objetivo de complementar a análise regional, o tópico seguinte aborda a questão setorial. Entende-se que o setor também é um fator decisivo nas escolhas dos investidores estrangeiros. Portanto, busca-se identificar quais são os setores mais atrativos no Brasil, e se há relação entre as maiores regiões e setores receptores de investimento direto estrangeiro.



### 4.3 ANÁLISE SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO BRASIL

A análise setorial permite depreender qual é o principal segmento de destino dos IDE. Os determinantes dos fluxos de investimento estrangeiro diferem fortemente entre os setores. Sendo assim, o objetivo dessa seção é compreender quais são os setores que recebem maior volume de capital estrangeiro com o intuito de identificar quais são os principais incentivos em cada setor e em que regiões estão localizados.

Walsh e Yu (2010), através de uma análise sobre os fatores que atraem os fluxos de IDE para os diferentes setores, sugerem que investimentos no setor primário não têm significativa relação com a estabilidade econômica, o nível de desenvolvimento e a qualidade institucional do país receptor, embora o agrupamento dos efeitos pareça importante, visto que maiores estoques atraem maiores fluxos adicionais. Comumente, projetos de IDE no setor primário possuem como fatores determinantes recursos naturais e baixo custo de mão de obra.

Em relação ao setor secundário, os autores revelam que mercados de trabalho mais flexíveis e mercados financeiros mais desenvolvidos tendem a atrair maior volume de IDE. Além disso, uma taxa de câmbio real efetiva mais baixa geralmente induz ao investimento em manufatura naquela economia. Fatores como infraestrutura, desempenho institucional e abertura comercial também impulsionam a atratividade do setor secundário.

Os autores sustentam que fatores macroeconômicos têm impactos significativos na atração de investimentos ao setor terciário, cujos fluxos são maiores em economias mais abertas e em rápido crescimento. Ainda, infraestrutura e poder judicial mais independente também são fatores decisivos para o IDE nesse setor.

No período entre 1996 e 2009, segundo dados do Banco Central do Brasil, a maior parte dos investimentos estrangeiros no País foram destinados ao setor de serviços. O setor serviços liderou o ranking dos setores que mais receberam essa modalidade de investimento, como pode ser visto na Tabela 8.

Tabela 8 - Fluxos de IDE no Brasil segundo os principais setores e ramos de atividade nos períodos 1996-2000 e 2001-2009

Atividade econômica	1996 - 2000	2001 - 2009
	US\$ milhões	US\$ milhões
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	1.780	30.700
Indústria	18.615	83.020
Serviços	83.299	111.054

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

Nota: No período de 1996-2000, são considerados os ingressos de investimentos para empresas receptoras de US\$ 10 milhões ou mais ao ano. A partir de 2001, são considerados todos os ingressos de investimentos.

Em relação ao estoque de IDE, os números da Indústria equiparam-se ao do setor de Serviços, que novamente assume a liderança. É possível deduzir da Tabela 9 que o estoque de investimento estrangeiro em atividades de agricultura, pecuária e extrativa mineral apresentou redução para o período analisado.

Tabela 9 - Estoque de IDE por setor de atividade econômica da empresa residente no Brasil

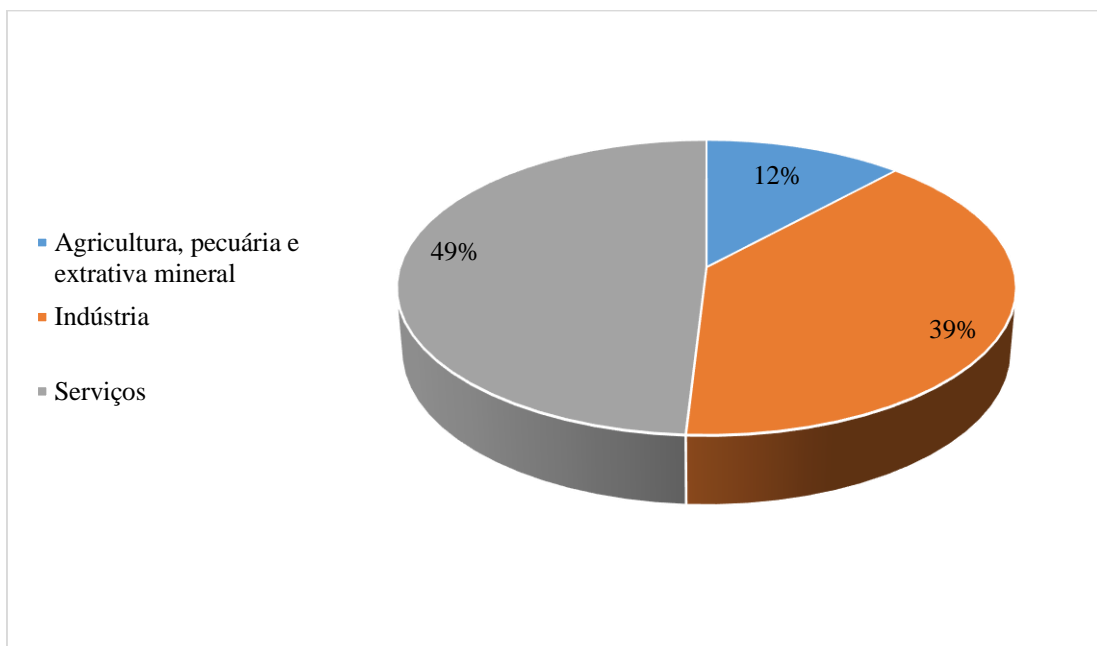
Atividade econômica	2010	2011	2012	2013	2014
	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	92.371	85.775	70.983	68.590	63.061
Indústria	227.857	228.882	253.686	231.761	207.594
Serviços	266.981	274.935	289.770	266.938	260.789

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

O percentual de IDE recebido por cada setor no ano de 2014 está ilustrado no Gráfico 19, com o objetivo de demonstrar com maior clareza a diferença entre os setores. Nota-se que a participação da Agricultura, pecuária e extrativa mineral é significativamente menor, sendo o

setor que menos recebe essa modalidade de investimento apesar da abundância de recursos naturais e das favoráveis condições climáticas para essas atividades econômicas no Brasil.

Gráfico 19 - Percentual de IDE total recebido por cada setor no Brasil em 2014



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

No setor de agricultura, pecuária e extrativa mineral percebe-se grande concentração de IDE na extração de petróleo e gás natural, representando cerca de 54% do total de investimentos nesse setor, conforme ilustrado na Tabela 10. Segundo dados da Agência Nacional do Petróleo, gás natural e biocombustíveis (ANP), os Estados com maior volume de produção de petróleo e gás natural são Rio de Janeiro, Espírito Santo e São Paulo, todos localizados na região Sudeste do Brasil, responsável por 95% da produção de petróleo e 77% da produção de gás natural.

Mesmo o País possuindo condições favoráveis à agricultura e pecuária, o fluxo de investimentos externos não tende a convergir para esses setores. Como é possível notar na Tabela 10, as atividades de extração de minerais, agricultura, pecuária, produção florestal, pesca

e aquicultura receberam, cada uma, menos de 15% de investimento estrangeiro do total de IDE no setor, demonstrando pouca representatividade.

Tabela 10 - IDE recebido no setor de Agricultura, pecuária e extrativa mineral em 2014

Agricultura, pecuária e extrativa mineral	Valor (US\$ milhões)	%
Extração de petróleo e gás natural	33 901	54%
Extração de minerais metálicos	9 666	15%
Atividades de apoio à extração de minerais	8 688	14%
Agricultura, pecuária e serviços relacionados	4 851	8%
Extração de minerais não-metálicos	4 138	7%
Produção florestal	1 812	3%
Pesca e aquicultura	5	0%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

Em relação às atividades industriais, o setor com maior valor de IDE foi o de bebidas, representando 27% do total, que abrange tanto as bebidas alcoólicas quanto as bebidas não alcoólicas. De acordo com relatório do BNDES (2014), como o produto é composto quase que integralmente por água, a localização geográfica é orientada pela proximidade com os mercados consumidores. Por isso, o setor ostenta ampla difusão regional, visto que no Brasil o acesso a fontes de água é relativamente fácil.

As estruturas de mercado da indústria de cervejas e refrigerantes são fortemente concentradas, caracterizando-se pela presença de empresas e marcas líderes. Isso ocorre devido à existência de altas barreiras à entrada de novos competidores, e pelo fato de as cadeias produtivas demandarem grandes escalas nas operações com o objetivo de obter custos competitivos e explorar oportunidades de economias de escopo. Grandes empresas dedicam-se à produção em larga escala competindo via marca e aumentando as margens de lucro através de ganhos de produtividade. Além disso, o Brasil está entre os maiores consumidores mundiais de cervejas e refrigerantes (BNDES, 2004).

Sendo assim, pode-se inferir que os investimentos diretos estrangeiros no setor de bebidas destina-se a empresas já consolidadas no mercado nacional e internacional, através, principalmente, de fusões e aquisições. Segundo relatório trimestral da KMPG (2016), o setor de bebidas esteve, desde 1994, entre os três primeiros setores que tiveram maior número de negociações de fusão e aquisição concretizadas.

Tabela 11 - IDE recebido no setor de Indústria em 2014

Indústria	Valor (US\$ milhões)	%
Bebidas	55 504	27%
Metalurgia	21 422	10%
Veículos automotores, reboques e carrocerias	18 455	9%
Produtos alimentícios	18 346	9%
Produtos químicos	18 104	9%
Máquinas e equipamentos	9 833	5%
Produtos do fumo	9 339	4%
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	8 338	4%
Produtos de borracha e de material plástico	7 087	3%
Celulose, papel e produtos de papel	6 905	3%
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	6 018	3%
Coque, derivados de petróleo e biocombustíveis	5 177	2%
Produtos minerais não-metálicos	4 700	2%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	4 309	2%
Produtos diversos	3 296	2%
Produtos de metal	3 217	2%
Outros equipamentos de transporte	2 794	1%
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos	1 506	1%
Produtos têxteis	1 470	1%
Outros	1 776	1%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN.

No setor de serviços, setor que recebeu o maior valor de IDE no período em questão, a principal atividade em relação ao valor recebido foi de serviços financeiros e atividades auxiliares, com aproximadamente 32% do total de IDE para esse setor. De acordo com relatório da PricewaterhouseCoopers (2016) sobre as fusões e aquisições no Brasil, entre os cinco maiores setores que concretizaram negociações de fusões e aquisições, estão os serviços

auxiliares e o financeiro. De acordo com Laplane e Sarti (2002), o aumento da presença das empresas estrangeiras nos serviços é resultado, em grande parte, dos processos de privatização nos setores financeiros e de telecomunicações.

O processo de abertura comercial e financeira do Brasil nos anos 1990 culminou em importantes mudanças na estrutura e nos padrões de concorrência do sistema bancário brasileiro. Como resultado, os bancos estrangeiros ampliaram sua participação no mercado bancário do País, intensificando o processo de fusões e aquisições (CAMARGO, 2009). De acordo com Corazza (2001), houve uma redução significativa do número de bancos públicos estaduais e privados nacionais, bem como crescimento expressivo dos bancos de controle estrangeiro. Além de maior número de bancos estrangeiros, a participação no volume de créditos, ativos, depósitos e patrimônio líquido pelos bancos estrangeiros no sistema bancário nacional foi expressiva, demonstrando o aumento da internacionalização. Esses fatores auxiliam no entendimento da expressiva participação dos serviços financeiros nos fluxos de investimento externo.

O setor de telecomunicações, com a revolução da informação, passou a ser um setor estratégico e a desempenhar importante papel no desenvolvimento econômico, tornando-se indispensável para a sustentação do processo de globalização. A privatização dos serviços de telecomunicação na década de 1990, contribuiu para a expansão desse setor, impulsionado por um conjunto de fatores tecnológicos e de estímulo à competição e à abertura de mercados. Os rápidos avanços no processamento de dados e na tecnologia de telecomunicações geraram um grau de integração e internacionalização mundial sem precedentes (PIRES; DORES, 2000). Como consequência, houve o acirramento do processo de fusões e aquisições, e o capital estrangeiro passou a ser parte integrante do setor. É possível notar na tabela 12 que o setor de telecomunicações recebeu um valor considerável de capital estrangeiro, representando em média 16% do total de IDE destinados ao setor de serviços. Para os demais setores, os valores representam menos de 15% do total de IDE.

Tabela 12 - IDE recebido no setor de Serviços em 2014

Serviços	Valor (US\$ milhões)	%
Serviços financeiros e atividades auxiliares	79 732	32%
Telecomunicações	39 798	16%
Comércio, exceto veículos	35 032	14%
Eletricidade, gás e outras utilidades	23 526	9%
Seguros, resseguros, previdência complementar e planos de saúde	16 453	7%
Atividades imobiliárias	14 080	6%
Atividades de sedes de empresas e de consultoria em gestão de empresas	9 851	4%
Serviços de escritório e outros serviços prestados a empresas	4 787	2%
Transporte	4 560	2%
Construção de edifícios	4 288	2%
Serviços de tecnologia da informação	3 839	2%
Armazenamento e atividades auxiliares de transportes	3 836	2%
Aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos intangíveis	3 191	1%
Obras de infra-estrutura	2 710	1%
Alimentação	2 331	1%
Serviços de arquitetura e engenharia	1 622	1%
Prestação de serviços de informação	1 545	1%
Outros	1 277	1%

Fonte: Elaboração própria a partir de dado do BACEN.

Os investimentos da modalidade *greenfield* foram destinados principalmente aos setores de mineração e siderurgia, comunicações e indústria automobilística e autopeças, conforme a Tabela 13. O setor de Mineração e siderurgia dominou a preferência das firmas estrangeiras, recebendo em média 21% do total de investimentos *greenfield* no período. Nota-se também, novamente, um montante expressivo de investimentos no setor de comunicações. O montante total para o período analisado foi de US\$ 365 bilhões, sendo possível notar um elevado grau de diversificação setorial no período analisado. Segundo Ribeiro e Filho (2013), a diversidade de setores em termos de sofisticação tecnológica e os elevados fluxos de IDE recebidos evidenciam a complexidade do parque industrial brasileiro.

Tabela 13 - Volume e participação relativa dos IDE *greenfield* por setor no Brasil no período 2003 a 2014

Setor	IDE (US\$ milhões)	Participação (%)
Mineração e siderurgia	76.015	21%
Comunicações	52.121	15%
Indústria automobilística e autopeças	47.428	13%
Serviços financeiros	30.431	9%
Carvão, petróleo e gás natural	27.059	8%
Alimentos e tabaco	26.451	7%
Energias renováveis	19.515	5%
Química	9.263	3%
Máquinas e equipamentos	8.467	2%
Celulose, papel e embalagens	6.917	2%
Outros	52.087	15%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do FDI markets.

A Tabela 14 apresenta a distribuição setorial dos projetos de IDE *greenfield* por região do Brasil no período 2003 a 2014. A região Sudeste apresentou os maiores valores de IDE *greenfield* para praticamente todos os setores com exceção do setor de carvão, petróleo e gás natural que apresentou maior valor para a região Nordeste, principalmente no estado de Pernambuco. Pode-se inferir que a região Sudeste é um polo atrativo de investimentos tanto em setores primários quanto em setores tecnologicamente mais desenvolvidos. É importante ressaltar também o elevado volume de IDE destinado à região Nordeste nos diversos setores, tanto primários quanto intensivos em tecnologia.



Tabela 14 - Dez principais setores receptores de IDE greenfield por região no Brasil no período 2003 a 2014 em US\$ milhões

Região	Mineração siderurgia	Ind. automobilística	Comunicações	Carvão petróleo gás natural	Serviços financeiros	Alimento tabaco	Energias renováveis	Química	Máquinas e equip.	Celulose papel embalagens
Norte	10.416	447	3.910	0	29	1.865	1.284	133	85	0
Nordeste	19.350	11.172	1.337	18.026	1.296	5.288	3.312	1.728	89	493
Centro										
Oeste	10.821	1.720	5	69	407	3.499	2.550	1.894	118	2.098
Sudeste	45.169	33.730	28.220	9.102	22.660	8.440	6.990	5.260	6.992	2.476
Sul	5.375	9.488	1.819	0	814	3.590	2.453	908	2.309	1.247

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do FDI *markets*.

A partir dos resultados obtidos nas análises regional e setorial, é possível perceber as disparidades das regiões do País como receptoras de IDE, o que pode ser explicado devido às motivações dos investidores estrangeiros e as diferentes características econômicas, sociais e políticas dos estados do País.

As regiões Sul, Sudeste e Nordeste apresentam os indicadores econômicos mais elevados e são, ao mesmo tempo, as principais receptoras de IDE no país. Isso mostra que em algumas indústrias, notadamente, as que são intensivas em conhecimento e tecnologia caracterizadas pelas rápidas mudanças tecnológicas, as EMNs tendem a concentrar as suas atividades em um pequeno número de localidades dentro do mesmo país (UNCTAD, 2001).

Em estudo realizado pelos autores Amal, Seabra e Sugai (2007) através de um modelo econométrico de corte transversal sobre a importância de fatores sócio-culturais e institucionais de âmbito regional sobre o IDE na região Sul do Brasil, os resultados estimados indicaram que o IDE estaria diretamente associado a um alto nível de desenvolvimento humano (IDH), elevado grau de concentração industrial e de salários. A hipótese dos autores é de que um alto poder de compra, um padrão elevado de desenvolvimento, a proximidade com grandes centros consumidores, o nível educacional e a infra-estrutura fornecem vantagens comparativas à região Sul na atração de IDE, visto que oferecem um ambiente propício ao investimento. De acordo com os dados analisados nas seções anteriores, que corroboram os dados desses autores, a Região Sul foi a segunda maior receptora de IDE e recebeu maior concentração de

investimentos externos *greenfield* nas indústrias Automobilística, Mineração e Siderurgia, e Serviços Financeiros.

É possível notar a relação entre fatores sócio-culturais e institucionais sobre o IDE também para a região Sudeste, que apresenta os mais altos indicadores econômicos, como PIB e IDH; níveis elevados de qualificação de mão de obra; infraestrutura, apresentando o maior parque industrial do País; maior densidade demográfica e o mais alto índice de urbanização do País. Essa região destaca-se tanto na atração de IDE quanto na atração de IDE *greenfield*, as duas modalidades analisadas nas seções anteriores. Vale ressaltar também que o maior parque industrial da América Latina está localizado no Estado de São Paulo, que contribui de maneira expressiva para os resultados da região. No período analisado, a região Sudeste recebeu maior concentração de investimentos externos *greenfield* nas atividades industriais de média intensidade tecnológica, principalmente nos setores de Mineração e Siderurgia, Automobilística e Comunicações no período analisado.

A região Nordeste é a terceira região com melhores indicadores em termos de qualificação de mão de obra, infraestrutura e participação no PIB nacional. Essa região também recebeu quantidade significativa de IDE no período analisado, principalmente na modalidade *greenfield*, sendo a segunda maior receptora dessa modalidade. Os principais destinos de IDE *greenfield* foram as indústrias de Mineração e Siderurgia; Carvão, Petróleo e Gás Natural; Automobilística, considerados setores industriais de média intensidade tecnológica. De acordo com Barroso (2016), dois estados do Nordeste estavam entre os principais receptores de IDE na modalidade *greenfield*, Pernambuco e Bahia. O resultado, segundo a autora, reflete o desenvolvimento das cadeias produtivas relevantes no setor petroquímico e na indústria naval.

As regiões Centro-Oeste e Norte apresentaram os menores valores de IDE para o período analisado, o que pode ser explicado pelos baixos indicadores econômicos, IDHM e PIB, limitada infraestrutura e baixa qualificação de mão de obra. Os investimentos externos *greenfield* para a região Norte concentraram-se principalmente em atividades de Mineração e Siderurgia; Comunicações; Alimentos e Tabaco. Já na região Centro-Oeste, os investimentos externos destinaram-se principalmente às indústrias de Mineração e Siderurgia; Alimentos e Tabaco; Energias Renováveis. Essas regiões, em geral, atraem investimentos em setores mais tradicionais ou de exploração de recursos naturais.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O surgimento dos mercados globais foi uma das transformações mais relevantes na economia mundial, alterando as configurações dos fluxos de comércio internacional. O período após a Segunda Guerra Mundial foi de crescimento da economia e de expansão do mercado internacional através da internacionalização da produção, essencialmente entre os países desenvolvidos.

O pioneirismo dos países desenvolvidos no processo de internacionalização pode ser explicado através da teoria do ciclo de vida do produto de Vernon, segundo a qual a primeira fase do estágio, a fase de inovação, geralmente ocorre em países mais avançados industrialmente. Complementando, as teorias da Escola de Uppsala contribuem para o entendimento dessa concentração nos países desenvolvidos, pois, segundo essa corrente, a escolha dos primeiros mercados baseia-se na distância psíquica entre os países, que buscam inicialmente mercados com características semelhantes a fim de diminuir os níveis de incerteza.

De acordo com o paradigma eclético de Dunning, ao realizar a escolha do local são considerados aspectos como localidade, acessibilidade, potencial, economia, política entre outros fatores. Para ordenar as inúmeras alternativas que podem surgir das diferentes combinações dessas vantagens, Dunning classifica o IDE em 4 tipos conforme seu objetivo principal: *resource based*, *market based*, *efficiency based*, *trade and distribution*. No caso do Brasil, pode-se perceber uma tendência à atração de capital estrangeiro motivado pelo *market based*, ou seja, “busca por mercado”, levando-se em consideração o crescimento do mercado consumidor brasileiro, apresentando grande potencial de consumo interno.

A década de 1990 foi um período marcante nos fluxos de investimentos estrangeiros, no qual verificou-se um aumento no processo de internacionalização das atividades produtivas tanto em países desenvolvidos quanto nos em desenvolvimento. Isso ocorreu, devido, principalmente, à abertura das economias ao comércio mundial. A dinâmica dos fluxos de IDE alterou-se substancialmente com o crescimento das economias em desenvolvimento. Isto é, o IDE tornou-se um dos principais componentes dos fluxos de recursos externos privados nesses países. De acordo com a teoria do ciclo de vida do produto de Vernon, as empresas buscam diversificação de mercados, via internacionalização, com o objetivo de estender o ciclo de vida

dos seus produtos e difundir as inovações; o que explica os movimentos de deslocamento produtivo dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento.

A entrada de investimentos externos nas diferentes economias não ocorreu de maneira homogênea. Entre os países desenvolvidos, a chamada “Tríade”, composta por Estados Unidos, Europa e Japão, era responsável por cerca de 70% dos fluxos de IDE. Em relação aos países em desenvolvimento, os principais receptores foram os países da Ásia e América Latina e Caribe. Na América Latina, o Brasil apresentou-se como um dos principais receptores de capital estrangeiro. A adoção de políticas liberalizantes gerou diversas mudanças em relação à estrutura econômica do País e à sua inserção no comércio mundial, modificando, assim, as relações do Brasil com os demais países. Atualmente, o Brasil continua sendo o primeiro destino de IDE da América Latina e o quinto destino mundial de fluxos de entrada de IDE.

Levando em conta esse contexto, estabeleceu-se como objetivo do presente trabalho o estudo da trajetória recente do investimento direto estrangeiro no Brasil, com a finalidade de entender os principais atrativos do País aos investimentos externos através da identificação de padrões regionais e setoriais. Por ser um país de grande extensão territorial, o Brasil apresenta grandes divergências entre as regiões em aspectos geográficos, econômicos, sociais e políticos. Portanto, sabe-se que a entrada de investimentos no País também ocorreu de maneira desigual entre as regiões.

Desta forma, espera-se, com este trabalho, contribuir para o desenvolvimento dos estudos sobre o investimento direto estrangeiro no Brasil e as principais entradas dessa modalidade tanto em relação as diferentes regiões do País quanto em relação aos principais setores. É importante entender quais são os principais atrativos ao capital estrangeiro, visto que este não ocorre de maneira uniforme entre as regiões e setores, para que se possa constatar as principais divergências e oportunidades de crescimento e desenvolvimento a partir da identificação de gargalos na infraestrutura e na qualificação de mão de obra.

A hipótese de que as regiões com melhores indicadores econômicos, mão de obra qualificada e infraestrutura adequada tendem a atrair maior volume de investimento direto estrangeiro é sinalizada pelo fato das regiões Sul, Sudeste e Nordeste, que se destacam positivamente nos indicadores econômicos, terem recebido maior volume de capital estrangeiro no período analisado. Em relação ao âmbito setorial, é verificada a hipótese de que as regiões mais abundantes em recursos naturais e minerais apresentam uma propensão à atração de

investimentos principalmente voltados à exploração desses recursos. Este é o caso das regiões Norte e Centro-Oeste. Já nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, que apresentam uma base industrial mais desenvolvida, os investimentos tendem, em sua maioria, a setores de média intensidade tecnológica.

Com base na explanação realizada neste trabalho, é possível inferir que o crescimento das economias tende a influenciar diretamente na entrada de investimentos externos. Países e regiões que apresentam estabilidade econômica e política, infraestrutura adequada e bons indicadores, tendem a apresentar um maior grau de inserção no mercado mundial e maior grau de atratividade aos investimentos externos.

A principal limitação encontrada no decorrer do estudo foi em relação aos dados de investimento estrangeiro direto no Brasil com abrangência setorial e regional ao mesmo tempo. Os dados utilizados para esse quesito foram relativos apenas ao IDE do tipo *greenfield*, inviabilizando uma análise regional-setorial do Investimento Direto Estrangeiro em sua totalidade.

Ao longo da realização deste trabalho, surgiram novas possibilidades de tratamento do objeto de estudo ora pesquisado que não foram exploradas, pois tornariam esta monografia muito extensa. Abrem-se assim novos campos de análise. Dentre eles, vale comentar a possibilidade de analisar as políticas de atração do investimento estrangeiro nas diferentes regiões do Brasil, buscando respostas além dos aspectos econômicos e sociais. Isto é, com o intuito de entender se o aspecto político é, também, um fator relevante na explicação da concentração de capitais externos.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABF. Desempenho do Franchising Brasileiro 2016. Disponível em: <<http://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2017/02/Desempenho-do-Franchising-2016-Internacionaliza%C3%A7%C3%A3o.pdf>>.
- ALBUQUERQUE, E. da M. e. Sistemas nacionais de inovação e desenvolvimento. **Revista de Universidade Federal de Minas Gerais**, ano 5, n. 10, 2006.
- AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: Uma Perspectiva Industrial. **Revista EconomiA**, 2007.
- BARROSO, L. C. Investimento Direto Estrangeiro nos Estados do Brasil. **Informe ETENE**, ano 1, n. 1, 2016.
- BNDES. O setor de bebidas no Brasil. **BNDES Setorial**, n. 40, p. 93-130, 2014.
- BONELLI, R. Fusões e Aquisições no Mercosul. **Texto para discussão n 718**. Ipea, Rio de Janeiro, 2000.
- BORESZTEIN, E.; GREGOGIO, J. de.; LEE, J-W. How does foreign direct investment affect economic growth? **Journal of International Economics**, v. 45, p.115-153, 1998.
- BRESSER-PEREIRA L. C. Empresas multinacionais e interesses de classe. Encontros com a civilização brasileira, 1978.
- BRITO, C. Estratégias de Internacionalização e Cooperação Empresarial. **Working Paper 38**. Faculdade de Economia do Porto 1993.
- CAMARGO, P. O. A evolução recente do setor bancário no Brasil. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2009.
- CARNEIRO, R. Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: UNESP, IE/UNICAMP, 2002.
- CORAZZA, G. Crise e Reestruturação Bancária no Brasil. **Revista Análise**, v. 12, n. 2, 2001.
- CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F. Z. de; CAMPOS, A. C. Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico. **Revista de Economia Política**, v. 24, n. 1, p. 103-119, 2014.
- COSTA, C. G. Factores de atracção do investimento directo estrangeiro para a economia brasileira nos anos 90 e as repercussões sobre a especialização internacional no Brasil. **Informação Internacional: análise econômica e política**. Ministério do Ambiente e do Ordenamento Territorial de Portugal. 2002.
- DIAS, A. C. A. M.; CAPUTO, A. C.; MARQUES, P. H. M. Motivações e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira. **Revista do BNDES 38**, 2012.

- DUNNING, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. **International Journal of the Economics of Business**, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.
- DUNNING, J. H. Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. **Explaining International Production**. p13-40, 1998.
- FERREIRA, M.P.; SERRA, F.A.R; REIS, N. R. Motivações para a Internacionalização e Modos de Entrada nos Mercados Externos. **Instituto Politécnico de Leiria**, Working Paper, n 75, p.8, 2011.
- FMI. Balance of Payments Manual. 1993.
- GAMBARO, C.M. O contrato internacional de joint venture. **Revista de Informação Legislativa**, a. 37, n.146, Brasília, 2000.
- GREGORY, D.; OLIVEIRA, M. F. B. A. O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto. 2005.
- GONÇALVES, J.E.P., Empresas Estrangeiras e Transbordamentos da Produtividade na Indústria Brasileira: 1997-2000. 2005.
- GONÇALVES, R. Globalização produtiva, investimento externo direto e empresas transnacionais no Brasil: uma perspectiva histórica. São Paulo, 1996.
- GOULART, L.; ARRUDA, C.A.; BRASIL, Haroldo V. A Evolução na Dinâmica de Internacionalização. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 41, p. 31-40, Rio de Janeiro, 1994.
- HILL, C. L; International Business: Competing in the Global Marketplace. Illinois: Irwin, 1991.
- HITT, M.A.; IRELAND, R.D.; HOKISSON, R.E. Strategic Management: Competitiveness and Globalizations. 7ed, 2007.
- HOLLENSSEN, S. Global marketing; 3 ed; Harlow: Prentice Hall, 2004.
- IBRD – International Bank for Reconstruction and Development. World Development Report: Making Services Work for Poor People. 2004.
- INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION. What is a Franchise. Disponível em: <<http://www.franchise.org/what-is-a-franchise>>.
- IPEA. O que é? Joint Venture. 25 ed, ano 3, Agosto 2006. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2110&catid=41&Itemid=49](http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2110&catid=41&Itemid=49)>.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F.The internationalization of the firm – four Swedish cases. **Journal of management studies**, v. 12, n. 3, p. 305-323, Outubro 1975.

- KPMG. Fusões e Aquisições: 2016 – 1º trimestre. Maio, 2016. Disponível em: <<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/fusoes-aquisicoes-1trim-2016.pdf>>.
- KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional**. Editora Pearson, 8 ed, p.124-127, São Paulo, 2011.
- KUME, H.; PIANI, G.; SOUZA, C.F.B de. A política brasileira de importação no período 1987-1998: descrição e avaliação. **A abertura comercial brasileira nos anos 1990: impacto sobre empregos e salário**. Ipea 2003.
- LAPLANE, F.; SARTI, F. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e sociedade**, Campinas, v. 1, n. 1 (18), p. 63-94, 2002.
- MARRION FILHO, P.J.; VIEIRA, G.M. Fusões e Aquisições (F&A) de empresas no Brasil (1990-2006). **Revista de Administração da UFSM**, v. 3, n. 1, 2010.
- NAKANO, Y. Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial. **Revista de Economia Política**, v. 14, n. 4, 1994.
- NEGRI, F.; SQUEF, F.H.S. (Org.). O Mapeamento da Infraestrutura Científica e Tecnológica no Brasil. **Sistemas Setoriais de inovação e infraestrutura de pesquisa no Brasil**. Brasília: IPEA 2016.
- NONNEMBER, M.; MENDONÇA, M. Determinantes dos Investimentos Diretos Externos em Países em Desenvolvimento. *Est. Econ.*, São Paulo, v. 35, n. 4, p. 631-655, Outubro -Dezembro 2005.
- PENROSE, E. *The Theory of the Growth of the firm*. Oxford: Basil, Blackwell and New York: John Wiley & Sons, 1959.
- PESSOA, E.; MARTINS, M. Revisitando a teoria do ciclo de vida do produto. **R. Econ. Contemp.** Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, Maio/Ago 2007.
- PIRES, J. C. L.; DORES, A. B. de. Fusões e aquisições no setor de telecomunicações: características e enfoque regulatório. **BNDES Textos para discussão**, n. 83, 2000.
- RIBEIRO, E. J. J.; FILHO, E. B. da S. Investimento externo direto no Brasil no período 2003-2012: aspectos regionais e setoriais. **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 14, 2013.
- ROCHA, A da. *A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional*. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.
- RUGMAN, A. M.; HODGETTS, R. M. **International Business**. 3 ed. Harlow: Prentice Hall/Financial Times, 2003.
- SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra. **Revista de economia política**, v. 2/2, n. 6, p. 18-20, Abril/Junho 1982.
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report: The Triad in foreign direct investment*. New York, 1991.



\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations as Engines of Growth. New York, 1992.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations and Integrated International Production. New York, 1993.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. New York, 1994.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, 1995.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Investment, Trade and International Policy Arrangements. New York and Geneva, 1996.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York and Geneva, 1997.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Trends and Determinants. New York and Geneva, 1998.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York and Geneva, 1999.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. New York and Geneva, 2000.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Promoting Linkages. New York and Geneva, 2001.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York and Geneva, 2002.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York and Geneva, 2003.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: The Shift Towards Services. New York and Geneva, 2004.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York and Geneva, 2005.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York and Geneva, 2006.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, 2007.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, 2008.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York and Geneva, 2009.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Investing in a Low-Carbon Economy. New York and Geneva, 2010.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva, 2011.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies. New York and Geneva, 2012.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva, 2013.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Investing in the SDGs: an Action Plan. New York and Geneva, 2014.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Reforming International Investment Governance. New York and Geneva, 2015.

\_\_\_\_\_, World Investment Report: Investor Nationality: Policy Challenges.. New York and Geneva, 2016.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 80, n. 2, p. 190 – 207, Maio 1966.

WALSH, J. P.; YU, J. Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach. **IMF Working Paper**, n. WP/10/187, Julho 2010.