

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

CRISTINA ANA CRESTANI

**A EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL (1994-
2013)**

**Porto Alegre
2014**

CRISTINA ANA CRESTANI

**A EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL (1994-
2013)**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas, da Faculdade de Ciências Econômicas, como quesito parcial para a obtenção do título de bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Milan.

Porto Alegre

2014

CRISTINA ANA CRESTANI

**A EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL (1994-
2013)**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas, da Faculdade de Ciências Econômicas, como quesito parcial para a obtenção do título de bacharel em Economia.

Aprovado em: 05 de dezembro de 2014.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Marcelo Milan – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. André Cunha
UFRGS

Prof^a. Dra. Ana Lúcia Tasch
UFRGS

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo principal analisar a evolução do investimento estrangeiro direto (IED) no Brasil, avaliando possíveis impactos de tal investimento na economia nacional. Parte-se do pressuposto que, após algumas modificações promovidas pelo governo no cenário político e econômico brasileiro, em meados dos anos 1990, o IED passaria a ter maior participação na produção local, gerando transbordamentos de efeitos positivos para as empresas nacionais complementares à estrangeira. Porém, a experiência recente sugere que nos países da América Latina, incluindo o Brasil, o IED possui maior representatividade em setores de menor nível tecnológico. Isso pode gerar uma perda de dinamismo na economia brasileira e causar efeitos adversos ao balanço de pagamentos nacional.

Palavras-chave: Investimento Estrangeiro Direto. Economia Brasileira. América Latina.

ABSTRACT

This paper aims to analyze the foreign direct investment (FDI) evolution in Brazil, assessing potential impact of such investment on the national economy. It assumes that after some changes promoted by the government took place in Brazilian political and macroeconomic environment in mid 1990s, FDI could increase its participation in local production, generating positive spillover effects for complementary domestic companies. However, the recent experiences suggests in Latin America, including Brazil, FDI has a disproportionate participation in lower technology sectors. This could lead to a loss of economic dynamism in Brazil and cause adverse effects to the nation's balance of payments.

Keywords: Foreign Direct Investment. Brazilian Economy. Latin America.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	TEORIAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO: UMA BREVE EXPOSIÇÃO.....	10
3	O IED NA AMÉRICA LATINA.....	25
4	O IED NO BRASIL.....	40
5	CONCLUSÕES.....	58
	REFERÊNCIAS	61

1 INTRODUÇÃO

O investimento estrangeiro direto (IED) realizado pelas empresas multinacionais é considerado uma importante contribuição para o crescimento econômico dos países em desenvolvimento, trazendo, em muitos casos, maior produtividade ao país receptor, através de novas tecnologias e criação de mão de obra qualificada. Ou seja, este tipo de investimento tem sido visto pelas autoridades governamentais como uma ferramenta para o crescimento da economia nacional, como uma fonte de emprego e de modernização. Sendo assim, muitos países procuram o IED para alavancar o seu processo de desenvolvimento (UNCTAD, 2003).

O IED representa uma importante forma do movimento internacional de capitais, o qual se refere aos fluxos internacionais de capitais que uma empresa de uma determinada nação, transfere, através de uma filial, para outro país. Neste tipo de investimento a empresa matriz, além de transferir recursos, possui o controle da sua subsidiária, fazendo com que as duas sejam parte da mesma estrutura organizacional (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010).

Diferentemente do investimento estrangeiro em carteira, que se refere à aplicações estrangeiras em títulos, renda fixa e variável, o IED pode ser mais resistente à crises financeiras, visto que resulta de decisões de longo prazo, não sendo afetado pela conjuntura de curto prazo.

Segundo dados disponíveis da UNCTAD, o fluxo de IED tem crescido rapidamente na América Latina nas últimas décadas: enquanto que em 1980 representava 7,5 bilhões de dólares, em 2013 alcançou 181 bilhões de dólares (a preços e taxa de câmbio correntes), o que mostra um crescimento de mais de 2.313% nos últimos 30 anos. Grande parte da entrada de IED na América Latina tem sido direcionado ao Brasil, onde este fluxo representou um crescimento de 3.268% nas últimas três décadas, saindo de 1,9 bilhões de dólares, em 1980, e alcançando 64 bilhões de dólares, em 2013 (a preços e taxa de câmbio correntes). Assim, esta pesquisa justifica-se em função da importância crescente do IDE no Brasil e pelos seus efeitos potenciais na economia brasileira.

Tendo isso como pano de fundo, o objetivo principal deste trabalho é estudar a evolução do IED no Brasil para, posteriormente, avaliar as principais características deste tipo de investimento na economia nacional e seus possíveis impactos na economia. A questão central que motiva o trabalho é a de como evoluiu o IED no Brasil desde 1994 e quais são as suas principais características (fluxos, estoques, composição setorial, impactos econômicos).

Como objetivo secundário o trabalho procura apresentar algumas teorias da internacionalização de empresas. Outro objetivo secundário é investigar quais são os principais determinantes de atração do IED para os países em desenvolvimento, particularmente América Latina e Brasil.

A primeira hipótese do trabalho é de que o IED pode significar maior dinamismo para a economia nacional, uma vez que as empresas locais diretamente afetadas por ele, como fornecedores e concorrentes, por exemplo, poderão receber incentivos à maior eficiência através dos efeitos de transbordamento da firma multinacional. A segunda hipótese, relacionada à primeira, é a de que, para que existam reais benefícios ao país receptor, são necessárias ações por parte das autoridades governamentais visando dar preferência à entrada de investimentos de maior potencial produtivo para o país.

O estudo está baseado tanto em teorias como em evidências empíricas, abordando algumas das principais teorias da internacionalização, para em seguida analisar o panorama do IED na América Latina e no Brasil, avaliando os dados sobre a evolução, as características e os impactos dos fluxos de IED sobre a economia nacional.

O trabalho está estruturado em três capítulos. O primeiro capítulo apresenta os estudos sobre o IED, onde são introduzidas algumas das teorias da internacionalização de empresas, mostrando a evolução destas de acordo com o contexto no qual foram desenvolvidas, desde a teoria tradicional neoclássica até a importância de Dunning com a elaboração da teoria eclética.

No segundo capítulo é apresentada a forma de inserção do IED na América Latina, mostrando se e como estes fluxos de investimentos vêm influenciando e,

de certa forma, potencializando o crescimento dos países da região e, com isso, gerando maior disputa entre os países para recepcionar tais investimentos.

No terceiro capítulo, retrata-se a evolução do IED no Brasil nas últimas duas décadas, apresentando as formas de entrada e os impactos deste tipo de investimento no dinamismo e nas contas externas da economia nacional.

O trabalho se encerra com a conclusão, que avalia o cumprimento do objetivo, se as hipóteses podem ou não ser rejeitadas e um resumo das principais evidências apresentadas, assim como sinaliza questões que deverão ser aprofundadas em estudos futuros.

2 TEORIAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO: UMA BREVE EXPOSIÇÃO

Ao longo deste capítulo, apresenta-se uma breve exposição sobre algumas das principais teorias da internacionalização, iniciando com a teoria neoclássica tradicional, que por não mais se mostrar suficiente como explicação do IED, foi sendo criticada por outras escolas, como a de Uppsala. Por fim, é discutida a teoria eclética de Dunning, que complementou e integrou as teorias já existentes, se tornando uma das teorias mais completas e adequadas à atualidade.

Como resultado da maior liberalização dos controles de câmbio e do acesso a mercados externos, as economias têm se tornado cada vez mais integradas globalmente. Esta integração, leva à criação de novos instrumentos financeiros, com amplo acesso a mercados a baixos custos de transação, atraindo investidores de diferentes nacionalidades. As inovações tecnológicas em comunicação e processamento de dados têm levado à maior expansão do fluxo de investimentos transfronteiras (OCDE, 2008).

Segundo Dunning (2000), o crescimento dos níveis de IED a partir dos anos 1980 e, particularmente, 1990, se justifica pelo amadurecimento das economias baseadas no conhecimento¹, pela profunda integração das economias e da atividade financeira - fomentadas pela internet - pela liberalização dos mercados internacionais e pela adoção do câmbio flutuante para a maioria das principais moedas globais, além da emergência de diversos novos países como importantes participantes da economia mundial.

De acordo com a OCDE (2008), o investimento estrangeiro direto é um elemento chave na integração das nações à economia mundial, criando uma ligação longa e estável entre economias e permitindo a transferência de tecnologia e conhecimento entre países, além de ser uma fonte adicional de financiamento. Com um ambiente político econômico adequado, o IED pode se tornar um importante veículo para o desenvolvimento, promover estabilidade econômica e o aumento do bem estar social.

¹ O que Dunning sugeriu, em 1997, ser uma nova etapa do desenvolvimento do capitalismo, as duas fases anteriores teriam sido o capitalismo baseado na terra e em máquinas.

Com o fortalecimento das empresas multinacionais a partir dos anos 1960, tornou-se necessária a elaboração de teorias que explicassem o investimento realizado em um contexto internacional. Por sua vez, com a evolução dos mercados reais, as abordagens neoclássicas foram se tornando inadequadas ou incompletas para o entendimento sobre o funcionamento de uma empresa multinacional no mercado global, principalmente nos países menos desenvolvidos (ZEBREGS, 1998). Assim, foram surgindo novas teorias adaptadas às diferentes realidades vivenciadas pelos autores e que melhor se encaixavam na realidade daquele momento.

Além da expansão das multinacionais, é importante entender também os efeitos da instalação das mesmas em países estrangeiros, principalmente para os países menos desenvolvidos, como o Brasil. Nas últimas duas décadas, a literatura sobre o impacto do IED tem identificado diversos canais pelos quais o IED influencia a renda *per capita* e as taxas de crescimento dos países receptores. O IED pode fornecer capital, permitindo investimento adicional em capital físico e trabalho qualificado, o que pode ser benéfico para países com restrições de financiamento. Diferentemente de fluxos de capital de curto prazo, o investimento estrangeiro de longo prazo tem a possibilidade de ser mais valioso para o país receptor, podendo se transformar em expansão de novas plantas produtivas (BUSSE; GROIZARD, 2006).

A teoria neoclássica tradicional, estabelecida a partir dos modelos de equilíbrio geral e parcial², foca na teoria dos preços e na alocação dos recursos e vê a firma como uma “caixa preta”, que combina fatores de produção disponíveis no mercado para produzir bens comercializáveis. Nesta teoria, o mercado pode apresentar situações transitórias de desequilíbrio, mas tende a estabelecer condições de concorrência e informações perfeitas conducivas ao equilíbrio. As tecnologias estão sempre disponíveis no mercado, através de bens de capital ou do conhecimento incorporado pelos trabalhadores. Além disso, é assumida a racionalidade perfeita dos agentes, frente aos objetivos da firma de maximização dos lucros (TIGRE, 2005).

² Os primeiros foram apresentados, primeiramente, por Leon Walras. Neste modelo, se considera que os mercados determinam os preços e quantidades que devem ser produzidas e o empreendedor é apenas um coordenador da produção.

Muitas hipóteses neoclássicas sobre o comportamento da firma foram criticadas por autores que vivenciaram realidades tecnológicas distintas, nas quais a teoria se mostrava irrealista (TIGRE, 2005). Tendo em vista que a teoria neoclássica tradicional, estabelecida a partir dos modelos de equilíbrio geral e parcial, passou a apresentar pouca relação com a realidade econômica atual, novos estudos passaram a tratar do funcionamento das firmas.

O processo de internacionalização de empresas, visto como gradual, resultando da relação entre aprendizado e comprometimento, foi proposta por pesquisadores da escola de Uppsala, Suécia, na década de 1970. Esta proposta, diferentemente da teoria neoclássica, argumenta que as firmas não buscam maximizar os lucros, que elas apenas visam obter lucros “satisfatórios”, se utilizado de um processo de tomada de decisão baseado em informações imperfeitas. Esta perspectiva comportamental acabou se tornando uma das abordagens mais importantes para explicar o processo de internacionalização das firmas (SILVA et al., 2010).

Uma das primeiras contribuições importantes sobre IED foi a de Penrose, em 1956. A autora argumenta que para uma empresa investir em outro país ela deve possuir alguma vantagem especial, sendo o IED uma consequência do processo de crescimento da empresa, que tem forte tendência a se expandir via diversificação da produção e penetração em novos mercados. Além destes fatores, o conhecimento tecnológico e as inovações também criam condições para que a empresa se expandisse. (GONÇALVES, 2002).

A teoria do crescimento da firma de Edith Penrose apresenta a firma como um conjunto de recursos produtivos capazes de serem combinados de forma a se transformar em bens e serviços lucrativos. A autora leva em consideração a racionalidade limitada do processo decisório, onde a maximização dos lucros e a otimização dos custos são considerados abstrações, distantes das reais possibilidades da firma na gestão de seus recursos. Para ela, o conhecimento baseado na experiência é de grande importância, podendo ser dividido em conhecimento objetivo, que pode ser ensinado, e conhecimento experimental, que só pode ser adquirido através da experiência pessoal. O conhecimento entre os

membros da firma estimularia a expansão e a identificação de novas oportunidades, o que levaria ao crescimento da empresa. Além disso, não haveria limites insuperáveis ao crescimento, na pior das hipóteses, as restrições existentes, apenas reduziriam a taxa de crescimento (SILVA et al., 2010).

Ainda segundo Penrose, não existem diferenças essenciais entre a empresa nacional e a multinacional. Ela considera que as firmas competentes estarão “fadadas” ao crescimento e, em maior medida, à expansão internacional, ainda que as subsidiárias no exterior não se diferenciem essencialmente das que estão alocadas no país (SILVA et al., 2010).

Na década de 1960, Stephen Hymer argumentou que para uma empresa entrar em um mercado externo ela deveria possuir vantagens, na forma de ativos específicos tais como poder de mercado, tamanho e economias de escala, capacitação tecnológica e acesso a fontes mais baratas de financiamento, que as empresas do país receptor não possuíam, gerando lucros extraordinários. Desta forma, seriam compensados os custos devidos à falta de conhecimento sobre o novo mercado e outras incertezas ligadas a internacionalização da produção. Para o autor, uma das razões pelas quais uma empresa deveria almejar a internacionalização é a antecipação da competição, além da redução de riscos através da diversificação da produção e de mercados. (GONÇALVES, 2002).

Segundo Hymer, a remoção da competição, através de fusões ou conluíus, o fácil acesso aos fatores de produção, o controle de formas de produção mais eficientes e o melhor sistema de distribuição de um produto são as principais razões para as firmas controlarem outras empresas em um país estrangeiro (HEMAIS, 2004).

Oferecendo um tratamento alternativo à teoria de Hymer, Vernon (1966), criou o conceito de “Ciclo de Vida do Produto”, onde fez uma relação direta entre comércio internacional e IED. Segundo o autor, considerando que uma empresa tenha iniciado a produção de um produto, em larga escala, nos Estados Unidos, o seu primeiro mercado de massa seria os Estados Unidos, mas provavelmente em algum momento este produto passaria a ser exportado para outros países. Tendo este produto uma alta elasticidade da demanda, a sua demanda cresceria

rapidamente e, com isso, o seu mercado se expandiria, levando os empresários a considerar iniciar a produção nos países importadores. Tal investimento só seria realizado fora do país se o custo marginal da produção mais o custo de transporte do país exportador para o importador fosse menor do que o custo médio de se iniciar a produção no país importador. Obviamente, as empresas escolheriam o seu local de produção de acordo com os menores custos e melhores oportunidades (VERNON, 1996).

Segundo a teoria de Vernon (1966) o ciclo de vida de um produto possui três estágios: inovação, maturidade e obsolescência e no centro do ciclo tem-se a liderança tecnológica das empresas multinacionais, que surge de forma a impedir, ou dificultar, a competição estrangeira, garantindo, assim, a rentabilidade da empresa por um período maior ao longo do ciclo do produto. Para o autor, as inovações tecnológicas são determinantes do comércio internacional e da decisão de internacionalização de empresas. Assim, países com tecnologias mais avançadas possuem vantagens com relação à países menos intensivos em tecnologia (VERNON, 1996).

Seguindo na argumentação, o autor afirma que qualquer ameaça à posição em que uma firma se encontra é um fator extremamente estimulante ao investimento no exterior, mais, até mesmo, do que uma nova oportunidade possa estimular. Assim, um investimento no exterior por parte da empresa exportadora se torna uma importante ferramenta para prevenir a perda de mercados. Neste caso, o rendimento obtido com este investimento é visto como uma forma de evitar a perda desta renda para um concorrente. (VERNON, 1966).

Investidores estrangeiros que procuram um local ideal para realizar os seus investimentos não devem se preocupar muito com informações de mercado, uma vez que eles já devem estar familiarizados com o negócio e procurando uma fonte de recursos mais barata. Neste caso, o menor custo da mão de obra deve ser a principal atração, levando os investimentos aos países menos desenvolvidos. O investimento nesses países ocorre em indústrias que requerem grande quantidade de mão de obra no processo de produção. Além disso, estes

investimentos serão concentrados em setores que produzem produtos altamente padronizados, com um processo produtivo auto-suficiente. (VERNON, 1966).

Posteriormente, Dunning criou a sua teoria sobre o investimento internacional complementando e integrando os estudos já existentes – teoria da firma, organização industrial, teoria do comércio internacional e teoria locacional – uma vez que ele considerava que tais linhas explicativas, juntamente com a sua, gerariam uma teoria mais completa e que melhor se encaixasse com a sua realidade. Por este modelo ser baseado em diversas correntes, Dunning escolheu a palavra “ecclético” para nominar a sua teoria.

A teoria eclética da internacionalização da firma desenvolvida por Dunning (1980 e 1988) procura explicar a decisão de produzir ou não em um mercado externo. Dunning explica que para uma firma se internacionalizar, primeiramente, ela deve possuir vantagens competitivas no seu próprio mercado nacional. Em possuindo vantagens competitivas relevantes, a firma passa a pensar em investir em outro país, onde também seria mais competitiva. Uma vez tomada essa decisão, a empresa deve realizar estudos sobre o ambiente micro e macro econômico dos locais (país/região) em que pretende instalar o seu negócio, a fim de tomar a melhor decisão. Deste modo, o processo de internacionalização se inicia quando a firma confirma a viabilidade de investimento num determinado país (receptor).

Segundo Dunning (2000), as vantagens locacionais dos diferentes países são fatores determinantes no que diz respeito a escolha do país receptor por uma firma multinacional, podendo ser divididas em:

- a) vantagens econômicas: consistindo na quantidade e na qualidade dos fatores de produção, nos custos dos transportes e das telecomunicações, no tamanho do mercado, etc.;
- b) vantagens políticas: compreende políticas que influenciam a atração de investimentos externos, negócios intra-firmas e a produção internacional;
- c) vantagens sociais e culturais: neste tipo de vantagem se inclui a distância cultural entre o país emissor e o país receptor do investimento,

a diversidade cultural e linguística e a posição com relação à livre iniciativa.

A vantagem de propriedade também é uma das hipóteses de Dunning (2001). O autor argumenta que se a produtividade superior fosse relacionada à forma de gerência, as filiais de empresas norte-americanas na Inglaterra deveriam ter o mesmo desempenho que as suas matrizes nos Estados Unidos, se saindo melhor do que suas concorrentes. Entretanto, se as filiais norte americanas localizadas na Inglaterra não possuísem desempenho superior às suas concorrentes britânicas, ou seja, tivessem produtividade inferior à da sua matriz, a hipótese era de que isto seria devido à características não transferíveis da economia dos Estados Unidos, o que ele chamou de componente específico locacional de qualquer diferencial de produtividade.

[...] Filiais de empresas norte americanas não eram tão produtivas quanto as suas matrizes, mas eram mais produtivas do que seus competidores locais. Isto sugere que, nos anos 1950, as diferenças de produtividade Anglo Americana eram parcialmente explicadas pela localização e parcialmente pelas características específicas à propriedade (DUNNING, 2001, p. 2, tradução nossa).

Outro ponto abordado por Dunning (2001) foram as vantagens da internacionalização, na qual ele relaciona a forma como as firmas organizam a geração e o uso dos recursos e capacidades dentro da sua jurisdição àquelas que elas poderiam acessar em diferentes localizações. Segundo ele, para explicar plenamente a extensão e o padrão dos valores adicionados externamente nas atividades da firma, seria necessário explicar o motivo pelo qual essas empresas optam por explorar suas vantagens de produtividade internamente ao invés de vendê-las, este motivo seriam as vantagens da internacionalização.

Uma firma que produz no país A e acredita que poderia obter benefícios de economias de escopo diversificando os riscos produzindo no país B, ganharia através da diversificação, apenas se produzisse no país A e no país B. Uma empresa que se beneficia de economia de escopo ou de escala transfronteiriças apenas investirá em outro país como forma de acrescentar o investimento já existente. Uma empresa que faz uma aquisição externa para obter novas tecnologias ou capacidades gerenciais, presumidamente, faz isso por acreditar

que ela pode utilizar tais ativos com suas competências existentes de maneira a se proteger ou até aumentar sua posição de mercado (DUNNING, 2001).

Dunning (1988) classifica o investimento estrangeiro de acordo com o seu objetivo principal: busca por recursos, por mercado, eficiência e comércio e distribuição. O investimento baseado na obtenção de recursos busca obter recursos naturais, mão de obra não qualificada e abundante e infraestrutura adequada. O investimento que busca mercado consumidor se baseia nas características do mercado local, políticas governamentais, custos de transporte, custos de materiais e trabalhistas, objetivando, via investimento direto, reduzir os custos de transação e informação, além de proteger os direitos de propriedade e qualidade, o que a exportação e licenciamento nem sempre permitem. O investimento do tipo comércio e distribuição visa proteger a qualidade dos insumos, de forma a garantir as vendas e a qualidade dos produtos/serviços, além de controlar diretamente as cadeias de distribuição do seu produto, garantindo, assim, uma representação e um fluxo de vendas mais adequado. Finalmente, o investimento baseado em eficiência busca economias de especialização do produto, baixos custos trabalhistas e incentivos para a produção local (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

De acordo com o autor, as empresas multinacionais que baseiam o seu investimento internacional em comércio e distribuição buscam controlar diretamente as cadeias de distribuição do seu produto, garantindo, assim, uma representação e um fluxo de vendas mais adequado.

Ainda segundo a teoria eclética, a empresa só se internacionalizará se possuir vantagens que tornem lucrativo internalizar mercados. Ou seja, a existência de vantagens de propriedade da firma é determinante para a sua internacionalização da produção. Dessa maneira, podemos concluir que as indústrias que possuem ativos proprietários intangíveis significativos terão maior possibilidade de se tornar multinacionais. Da mesma forma, países que apresentam melhor infraestrutura e maior desenvolvimento tecnológico propiciam a criação de vantagens de propriedade e tendem a ter um volume maior de firmas que investem no exterior.

O paradigma eclético afirma que o significado de cada uma dessas vantagens e a configuração entre elas é, provavelmente, contexto-específica e, em particular, é suscetível à variação das características entre os setores (ou tipos de atividades de valor agregado), regiões ou países (dimensão geográfica) e entre empresas. Assim, é provável que haja diferenças específicas entre países nas vantagens de propriedade.

Outra concepção de Dunning é que o conceito do ciclo de desenvolvimento dos investimentos sofre mudanças conforme o país desenvolve a sua configuração das vantagens de propriedade, locais e de internacionalização voltadas para empresas estrangeiras que podem investir naquele país, ou de suas próprias empresas que possam investir no exterior. Isto pode ser identificado tanto pelas condições para haver a mudança, quanto pelo seu efeito sobre a trajetória de desenvolvimento do país.

A trajetória de desenvolvimento do investimento identifica diversos estágios pelos quais um país passa durante o seu desenvolvimento. O primeiro estágio é o da pré-industrialização, no qual o país, presumidamente, não tem entrada ou saída de investimentos. Primeiramente, isso acontece pelo fato de tal país possuir atrações locais insuficientes. Em segundo lugar, por suas firmas possuírem pouca ou nenhuma vantagem de propriedade. Tendo em vista que a atração do IED nos diversos setores depende dos recursos, políticas governamentais, organização da atividade e da estratégia das firmas, da configuração das vantagens de propriedade locais e de internacionalização do país receptor, no seu primeiro estágio de desenvolvimento o país atrairia investimento estrangeiro em setores baseados em recursos, no setor tradicional manufatureiro, intensivo em mão de obra, nos setores de comércio e distribuição, transporte e comunicação, de construção e talvez no setor de turismo (DUNNING, 2001).

Dependendo da extensão com que o país consegue criar um sistema legal satisfatório, com infraestrutura comercial e cultura empresarial adequadas, fornecer infraestrutura de transportes e comunicação e mão de obra para os setores empresariais e dependendo das políticas governamentais voltadas para o investimento estrangeiro, as suas vantagens locais podem crescer e,

consequentemente, aumentar a entrada de IED no país. Gradualmente, qualquer investimento feito pelas empresas locais irá afetar as condições de oferta e de demanda por produtos fornecidos por empresas estrangeiras e a sua vontade de internalizar seus mercados por vantagens competitivas (DUNNING, 2001).

O aperfeiçoamento das vantagens locais pode ajudar as firmas locais a aprimorar as suas vantagens competitivas. Neste estágio inicial, o papel do governo é de fundamental importância. Dunning (2001) afirma que diversas vezes Terutomo Ozawa (1989, 1992, 1996) identificou o papel crítico do governo japonês ao influenciar a habilidade das empresas japonesas em criar vantagens de competitividade com relação aos seus competidores e alocar suas atividades de valor agregado fora do Japão. Segundo o autor, este papel do governo também afetaria as empresas japonesas que não se internacionalizam.

Dunning (2000) cita ainda que é possível prever que a importância do IED será maior em alguns países, como por exemplo, Suíça e Holanda, do que em outros, como Rússia e Índia, simplesmente por conhecermos as suas histórias econômicas, as principais competências das firmas locais, o tamanho dos seus mercados nacionais, sua experiência em mercados externos, além das atrações locais dos seus recursos imóveis e capacidades, relativos a outros países. Assim como algumas firmas, mesmo que da mesma nacionalidade e indústria, serão mais propensas a se envolver no IED do que outras. Algumas vezes, isto reflete o tamanho da empresa - em geral, firmas de grande porte tendem a ser mais internacionalizadas do que as de pequeno porte - outras vezes o seu apetite por risco, suas vantagens locais, de *marketing*, de inovação e suas estratégias de investimento no exterior.

Com isso, podemos argumentar que a propensão de uma multinacional em investir em determinado país está diretamente correlacionada com as vantagens econômicas, políticas, sociais e culturais que o país receptor possui.

Conforme o país evolui na sua trajetória de desenvolvimento, a configuração das vantagens locais, de propriedade e de internacionalização continua a mudar. Em alguns casos as vantagens locais podem ter se tornado mais atrativas, assim como a infraestrutura tecnológica e a mão de obra

qualificada podem ter sido desenvolvidas, o que pode fazer com que as empresas domésticas construam as suas próprias vantagens de propriedade. Da mesma forma, países que antes eram grandes atrativos podem não mais possuir as vantagens necessárias para atrair investimentos externos (DUNNING, 2001).

Ainda segundo o autor, um país pode alcançar tal nível de maturidade do seu desenvolvimento, de forma que a configuração das vantagens locacionais, de propriedade e de internacionalização podem propiciar, de forma mais acentuada, a saída do investimento por parte das firmas locais do que a entrada de tais investimentos. Contudo, muitas vezes, diferentes países que se encontram na mesma trajetória de desenvolvimento podem exibir propensões distintas ao se envolver com o investimento estrangeiro direto ou então exibir as mesmas propensões por diferentes razões. Um dos motivos para isto ocorrer pode ser o comportamento diferente dos governos.

O estágio final da trajetória de desenvolvimento do investimento de uma nação ocorre quando existe um equilíbrio entre a entrada e a saída de investimento direto. Isto acontece quando existe certo grau de convergência entre o nível de desenvolvimento e a estrutura econômica do país e, também, quando as firmas se engajam no IED não apenas para explorar as suas vantagens de propriedade em outro país, mas para aumentar essas vantagens adquirindo ativos complementares ou novos mercados. Em meados dos anos 1990, este estágio foi alcançado pelas economias industriais mais avançadas, cuja criação de riqueza e crescimento da produtividade evoluíram baseadas nas suas habilidade em utilizar todas as formas de conhecimento e de capital intelectual. Neste estágio, também ocorre a consolidação do ambiente competitivo para as suas empresas, onde elas passam a explorar efetivamente as oportunidades oferecidas pela economia mundial (DUNNING; NARULA, 1996).

Investir externamente, para aumentar as vantagens de propriedade ou de competitividade de uma empresa, tem se tornado crescentemente uma forma importante de atividade econômica fora das fronteiras nacionais.

Ambas as formas de envolvimento no transbordamento econômico refletem a percepção da necessidade das firmas domésticas de um país, não apenas em absorver as sinergias tecnológicas e de *marketing*

oferecidas pelas firmas em outros países, mas também, geralmente, para aproveitar ou explorar os bens criados por concorrentes estrangeiros, fornecedores, consumidores e aqueles oferecidos pelo sistema de educação e inovação. (DUNNING, 2001, p. 10, tradução nossa).

Chudnovsky et al (2001) justificam os investimentos das firmas no exterior devido à aprendizagem tecnológica das firmas, que permitiria o desenvolvimento de vantagens proprietárias e específicas, e ao desenvolvimento econômico do país receptor do investimento estrangeiro direto, desenvolvimento este que permitiria a expansão das vantagens proprietárias da firma e a diversificação dos investimentos para outros setores da economia.

Como a maior parte do IED flui a partir de países desenvolvidos, ele facilita o acesso à novas tecnologias e ao mercado internacional aos países receptores, que utilizam a assistência dos emissores para alavancar os seus projetos de investimento (OCDE, 2002).

Segundo a OCDE (2002), o IED traz como efeitos positivos o transbordamento de tecnologias, auxílio na formação de capital humano, integração ao comércio internacional e um ambiente mais competitivo, auxiliando no desenvolvimento das empresas. Tudo isso contribui para um elevado crescimento econômico, que é, segundo a organização, a ferramenta mais poderosa na redução da pobreza dos países emergentes.

Um estudo da OCDE sobre IED mostra e evidencia que:

Além do estímulo macroeconômico inicial dos investimentos atuais, o IED influencia o crescimento pelo aumento total do fator produtividade e, geralmente, pela eficiência dos recursos utilizados na economia receptora. Isto funciona através de três canais: as ligações entre o IED e os fluxos de comércio exterior, os transbordamentos e outras externalidades vis-à-vis ao setor de negócios do país receptor e ao impacto direto sobre os fatores estruturais da economia receptora. (OCDE, 2002, p. 9, tradução nossa).

Existem diversas formas de transbordamentos das empresas multinacionais para as nacionais. Por exemplo, a maior competitividade no país receptor incentiva as empresas locais a trabalhar de forma mais eficiente e a procurar novas tecnologias ou, simplesmente, copiando tecnologia das multinacionais, através de contratação de recursos humanos que já trabalharam nas multinacionais ou por simples observação do seu funcionamento. Por outro

lado, parte destas tecnologias disponíveis no mercado, podem ser compreendidas e absorvidas por apenas parte das empresas nacionais. Assim, neste caso, os transbordamentos só ocorrerão se as empresas nacionais tiverem capacidade de imitar tais comportamentos e tecnologias, de outra forma apenas serão absorvidas técnicas de mais fácil implantação e com menores custos (GONÇALVES, 2005).

O contato entre as empresas multinacionais e nacionais é de suma importância para que haja a comunicação do conhecimento. Os transbordamentos podem ocorrer por sinergias entre as empresas fornecedoras nacionais com as empresas multinacionais (para trás); entre firmas consumidoras (para frente); entre empresas que são concorrentes (horizontal). (GONÇALVES, 2005). Isto é:

[...] o estoque de conhecimento e de tecnologia pode aumentar tanto pelo investimento direto em P&D, quanto pela difusão da tecnologia existente. O aumento de produtividade das firmas está estreitamente relacionado às suas atividades de P&D e/ou ao transbordamento de tecnologia [...] (JORGE; DANTAS, 2009).

A entrada de empresas multinacionais em um país pode trazer diversos benefícios à economia local, mas em algumas ocasiões este investimento também pode apresentar alguns aspectos negativos para o país receptor, principalmente para as empresas locais.

A deterioração do balanço de pagamentos devido à repatriação dos lucros por parte das empresas estrangeiras instaladas no país, os potenciais danos ao meio ambiente, especialmente no que se refere à indústria pesada e extrativista, os problemas sociais devidos à aceleração da comercialização e os efeitos da maior competitividade no mercado local podem ser considerados como possíveis efeitos negativos do IED. Além disso, pode-se argumentar que o aumento da dependência de companhias internacionais pode reduzir a soberania nacional dos governos (OCDE, 2002).

Segundo o estudo da OCDE, mesmo percebendo os efeitos negativos, geralmente tem-se um resultado líquido de benefícios nos países receptores.

Além dos investimentos no país, o IED permite a liberação de recursos governamentais para outros propósitos. Aparentemente, os países emergentes precisam ter atingido certo nível de desenvolvimento em educação, tecnologia, infraestrutura e no mercado financeiro para realmente terem benefícios líquidos com o investimento estrangeiro em seus mercados. Caso contrário, estes serão ínfimos.

A transferência de tecnologias pode ser citada como o canal mais importante para a presença de externalidades positivas no país receptor, já que as empresas multinacionais são as que mais investem em pesquisa e desenvolvimento (OCDE, 2002). Porém, a intensidade desses benefícios vai depender do nível de desenvolvimento do país e do setor envolvido.

A qualificação do trabalho é parte essencial para o estabelecimento de um ambiente favorável ao desenvolvimento. Os benefícios do IED nesse sentido são relativos à aprendizagem nas empresas multinacionais, que além de criar mão de obra qualificada para o segmento da empresa, transborda para os fornecedores. Contudo, esse aprendizado é apenas complementar. É necessário, primordialmente, investimento do governo em educação. O que as multinacionais fazem é indicar quais são as habilidades necessárias para determinados trabalhos. Contudo, isso pode acarretar em desvio de investimento para apenas alguns setores da economia (OCDE, 2002).

A entrada de investimento estrangeiro e de grandes firmas multinacionais em um país afeta a competitividade local, podendo gerar concentração no mercado. A intensidade dessa concentração do mercado vai depender do país e de cada setor envolvido:

A presença de empresas estrangeiras pode ajudar muito no desenvolvimento econômico, estimulando a concorrência interna e, assim, eventualmente levando a aumentos de produtividade, preços menores e à uma alocação de recursos mais eficiente. Por outro lado, a entrada de empresas multinacionais também tende a aumentar os níveis de concentração nos mercados do país receptor, o que pode afetar negativamente a competitividade (OCDE, 2002, p. 16, tradução nossa).

O investimento estrangeiro tem o poder de estimular o desenvolvimento das firmas locais, visto que as multinacionais impõem suas políticas e seu modo

de governança. As sinergias com as multinacionais levam ao aumento da produtividade e à redução dos custos das empresas locais, além do desenvolvimento de novas atividades e mudança na administração e governança das empresas (OCDE, 2002).

O IED também pode trazer benefícios com relação ao meio ambiente, através da disseminação de boas práticas e tecnologias e do transbordamento destas para as empresas locais. No entanto, pode haver casos em que as multinacionais exportam atividades que não são mais permitidas em seu país para os países em desenvolvimento. Neste caso, é papel das autoridades locais selecionar o tipo de investimento que pretendem atrair (OCDE, 2002).

Para alcançar o máximo de benefícios com a presença de uma empresa multinacional o país receptor deve manter um ambiente macroeconômico favorável, que encoraje tanto as empresas nacionais quanto as estrangeiras a investir, que forneça incentivos à inovação e à qualificação da mão de obra e que contribua para um clima de competitividade.

Desta forma, os determinantes mais importantes do IED são constituídos por fatores institucionais e econômicos, uma vez que o marco regulatório e as condições macroeconômicas de cada país propiciam, atraem ou dificultam o investimento externo. Dessa maneira, para que o fluxo de investimentos evolua de forma significativa, os países devem assegurar um padrão regulatório satisfatório, além de apresentarem determinado nível de crescimento, políticas de atração do capital externo, incentivos fiscais e financeiros e infraestrutura doméstica que viabilize tal processo (BRICS POLICY CENTER, 2011).

Segundo a OCDE (2002), apesar das vantagens de receber empresas multinacionais, os países emergentes não deveriam basear suas estratégias de desenvolvimento exclusivamente nos benefícios do IED. Este deveria ser visto, pelos países receptores, como uma fonte de complementação dos investimentos locais e não como sua principal forma de desenvolvimento.

Ao longo deste capítulo, percebemos que diferentes teorias tratam do processo de internacionalização de empresas, mas, pode-se dizer que a Teoria

Eclética de Dunning é a mais relevante e abrangente, visto que complementa as primeiras teorias da internacionalização, fornecendo um panorama mais completo e próximo da realidade atual. Dunning (2000) defende em sua explicação que as teorias anteriores a sua estão parcialmente corretas e parcialmente incorretas ao explicar o IED e, além disso, estão incompletas. Ele argumenta que a soma dos valores das teorias deve ser maior do que o conjunto, sugerindo que existe interdependências ou externalidades para cada teoria, as quais o paradigma eclético internaliza através da sua abordagem integrada. Consequentemente, segundo o autor, mesmo o paradigma geral da produção internacional mais bem sucedido, mais avançado na compreensão dos determinantes e partes constituintes do IED pode ser julgado e aprimorado. Dessa forma, o paradigma eclético reconhece as interdependências das vantagens de propriedade, locais e de internacionalização não apenas acrescentando valor à concepção original, mas ajudando a apontar um caminho para melhorar uma variedade de teorias individuais.

3 O IED NA AMÉRICA LATINA

Para melhor compreender a evolução do IDE no Brasil, é importante antes analisarmos a evolução do IED na América Latina, as suas características e suas possíveis contribuições para a economia da região, este assunto será discorrido ao longo deste capítulo. Até a década de 1970, se tinha uma visão na qual o modelo de desenvolvimento associado ao capital estrangeiro deveria ser minimizado progressivamente, através do aprofundamento do processo de substituição das importações. A partir daí, essa concepção foi sendo alterada e, assim, o IED passou a crescer e ter mais relevância em algumas importantes economias da região (GUARNIERI, 2011).

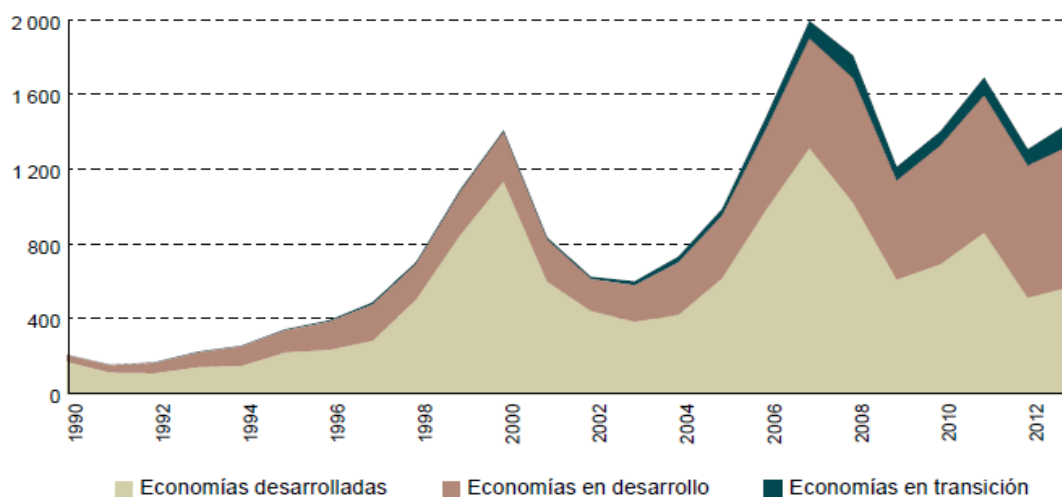
O processo de globalização provocou transformações políticas e econômicas no mundo todo, sendo uma das mais significativas a internacionalização da produção, principalmente por parte das empresas transnacionais, sob a forma de investimento externo direto, que veio a se tornar um dos principais veículos de internacionalização. A crescente entrada de IED na América Latina iniciou-se nos anos 1990, quando os países da região atravessavam profundas transformações políticas e econômicas. Inicialmente, na segunda metade do século XX, teve-se a instituição do projeto desenvolvimentista baseado na substituição de importações. O qual, com as crises da dívida, na década de 1980, e com internacionalização das transformações marcadas pelas reformas de liberalização e abertura econômica, privatizações e integração do sistema financeiro internacional acabou se desarticulando e perdendo relevância.

[...] Na América Latina [...] a atração de IDE passou a ser considerada o principal instrumento para a promoção do desenvolvimento econômico e industrial, bem como o principal vetor para a inserção internacional no processo de globalização. Dessa forma, os países latino americanos promoveram, a partir da década de 1990, reformas políticas que pudessem propiciar a maior atração desses investimentos, sendo essas reformas de caráter estrutural e institucional. (GUARNIERI, 2011, p. 30).

Ao longo dos últimos anos, a trajetória dos fluxos do IED vem se alterando: enquanto a representatividade dos países desenvolvidos vem sendo reduzida, tem se tornado cada vez mais comum o fluxo de IED para os países em

desenvolvimento. Segundo dados da UNCTADstat, em 1990 os países desenvolvidos recebiam 83% do IED mundial, valor que, em 2013, caiu para 39%. Na América Latina, este percentual foi de 4%, em 1990 para 17%, em 2013. Segundo Guarnieri (2011) no caso da América Latina, esse processo se fortaleceu devido ao aprofundamento da liberalização e da desregulamentação comercial, bancária e financeira e à estabilização inflacionária. Esta mudança também pode ser explicada devido ao melhor desempenho dos países em desenvolvimento em relação aos desenvolvidos em termos do maior crescimento econômico que vem ocorrendo na região.

Figura 1 - Fluxo do IED mundial por tipo de economia, 1990-2012 (em milhões de dólares)



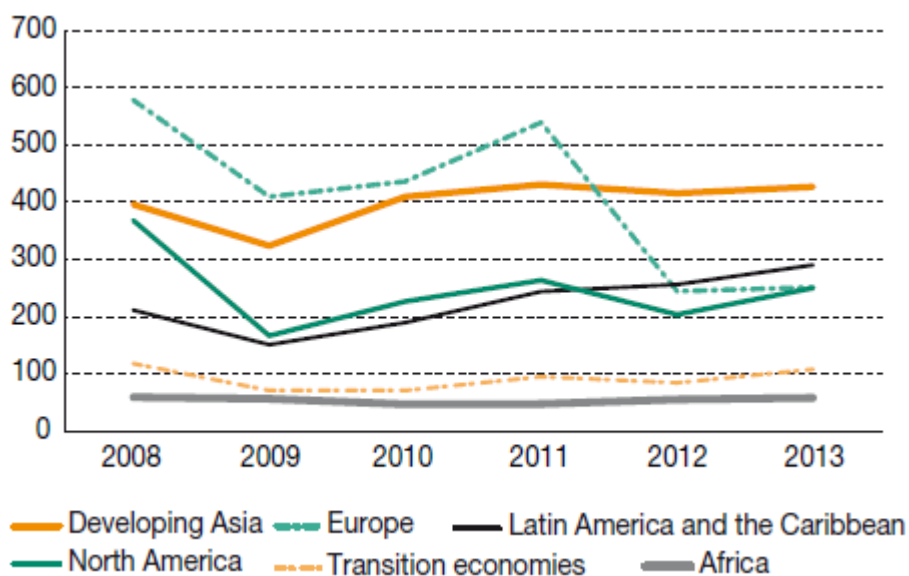
Fonte: CEPAL, 2014, p. 21.

O IED na América Latina, durante a última década, tem apresentado crescimento em quase todos os anos, principalmente, devido ao crescimento econômico da região e à alta demanda internacional por produtos básicos. Uma exceção foi a partir de 2008, quando este decresceu devido à forte crise econômica mundial: só em 2009 a entrada de IDE na região caiu 40%. Contudo, já no ano de 2011, o IED na América Latina não só se recuperou como alcançou o seu maior nível histórico, excedendo 120 bilhões de dólares (UNCTAD, 2011).

Em 2013, o investimento estrangeiro direto (IED) na América Latina e no Caribe alcançou novo máximo de 188.101 milhões de dólares, montante que supera em 6% o volume registrado em 2012. Isto significa que as entradas de IED têm se mantido praticamente estáveis pelo terceiro ano

consecutivo, em especial se levado em consideração que as medições são feitas em termos nominais (CEPAL, 2014, p. 9, tradução nossa).

Figura 2 – Fluxo de entrada de IED por região, 2008 – 2013 (em bilhões de dólares)



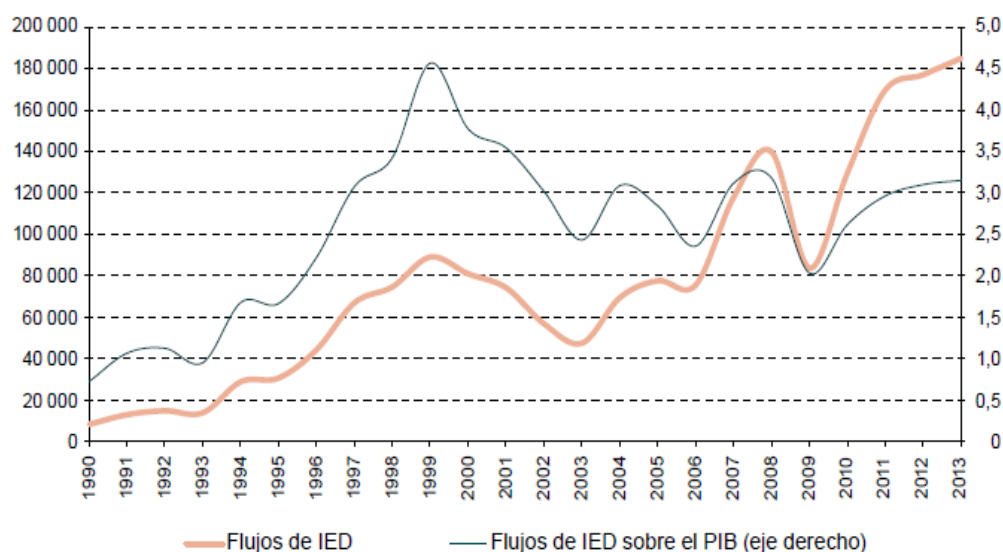
Fonte: UNCTAD, 2014, p. 4.

Em contraste com o elevado crescimento do fluxo de IED para a América Latina, a saída do investimento diminuiu em mais de 30% em 2013, chegando a 33 bilhões de dólares, um dos volumes mais baixos da última década. Esta queda pode ser atribuída à redução nas operações de fusões e aquisições transfronteiras e ao forte aumento no pagamento de amortização de empréstimos às empresas matrizes por filiais de empresas brasileiras e chilenas no exterior (UNCTAD, 2014).

Conforme defendido por Dunning no capítulo anterior, uma importante fonte de atração de IED é um grande mercado interno consumidor (*market seeking*), que se aplica a alguns países da região devido ao forte e contínuo crescimento econômico da região e o aumento do consumo privado a taxas maiores que as do PIB - devido ao fato de grande parte da população estar tendo acesso a bens de consumo e serviços, como bens duráveis, de telecomunicações e serviços financeiros, os quais muitas vezes são oferecidos por empresas multinacionais - sobretudo no Brasil e no México, tem incentivado a entrada de investimentos que buscam aproveitar essa dinâmica do mercado interno. Além disso, os altos preços internacionais de matérias-primas impulsionaram os investimentos em extração e

processamento de recursos naturais na região, especialmente na América do Sul, fator também apontado por Dunning em seus estudos (*resource seeking*) (CEPAL, 2011).

Figura 3 – Entradas de IDE (em milhões de dólares correntes) e entradas de IDE como proporção do PIB na América Latina e Caribe, 1990-2013*



Fonte: CEPAL, 2014, p. 9.

* Os números correspondem à entrada de IED líquida (descontado à repatriação do capital por investidores estrangeiros).

Durante a década de 1990, na América Latina, o IED foi motivado, principalmente, por processos de privatizações e fusões e aquisições. Dessa forma, não foram criadas novas capacidades produtivas e, conseqüentemente, não houve maior geração de empregos. Neste período, o IED foi mais associado a processos de reestruturação societária, o que resultou na racionalização e na redução da força de trabalho. Teoricamente, os investimentos recebidos de países desenvolvidos deveriam trazer avanços tecnológicos que poderiam se espalhar pelas empresas e setores da economia receptora. Porém, deve-se levar em consideração os diferentes conceitos de investimento externo, que pode se referir tanto à construção e ampliação de novas plantas produtivas (*greenfield*) como à fusões e aquisições, as quais apenas transferem a propriedade dos ativos (*brownfield*). Assim, têm-se diferentes formas de investimentos, que podem causar diferentes impactos sobre a economia local (CEPAL, 2014).

Na medida em que passou esta primeira etapa de mudança de propriedade, foi crescendo a participação de projetos em diferentes setores e regiões. O investimento em novas plantas chegou a aproximadamente 50% e 70% do IED na América Latina, durante o período de 2003 e 2013 respectivamente. Com o aumento no número de novas plantas produtivas, teve-se uma maior contribuição para a geração de empregos diretos. Se estima que estes investimentos originaram cerca de 5% dos novos empregos na região entre 2003 e 2013. Esta baixa criação de empregos via IED, na região, pode ser explicada, em parte, pela elevada proporção de investimentos destinados a atividades primárias e em suas primeiras etapas de transformação industrial, setores que são mais intensivos em capital (CEPAL, 2014).

Os fluxos de IED para a América Latina e Caribe cresceram continuamente durante os anos 1990. Em 1999, o IED chegou a representar 25% da formação bruta de capital fixo da região (UNCTAD, 2005). Investir na América Latina vem se tornando uma das estratégias de diversas corporações internacionais. Nos últimos anos, apesar das incertezas na economia mundial, mesmo que de forma não linear, a região tem atraído grande volume de IED. Especialmente por parte de empresas norte americanas, asiáticas e europeias que têm tido elevado interesse nos recursos naturais, nos setores de telecomunicação e financeiro dos países da região (CEPAL, 2011).

Atualmente, com algumas importantes exceções, a maioria dos países latino-americanos tem sistemas políticos mais confiáveis e mais receptivos ao investimento externo, promovendo uma regulação econômica pró-mercado e mais aberta ao comércio internacional do que antes. Além disso, houve uma importante melhora nas condições macroeconômicas locais, o que também tem influência considerável sobre a atratividade de um país para o IED (MONTERO, 2008).

Alguns estudos argumentam que o crescimento do IED está relacionado à expansão das oportunidades de investimento causadas pelo alto preço das commodities (CEPAL, 2011). Outros afirmam que o crescente aumento das necessidades dos consumidores locais e a expansão da classe média têm gerado um enorme mercado consumidor potencial, o que explicaria o aumento do

investimento estrangeiro direto nos setores não comercializáveis (PENFOLD; CURBELO, 2013).

O IDE traz parte do capital necessário para os países receptores, fazendo com que a entrada de IED seja um dos maiores fluxos líquido de recursos para os países em desenvolvimento (UNCTAD, 2005). Tanto que estes países têm tido cada vez mais interesse em atrair este tipo de investimento, podendo se dizer que, atualmente, existe um certo grau de competição entre eles para atrair projetos de empresas internacionais.

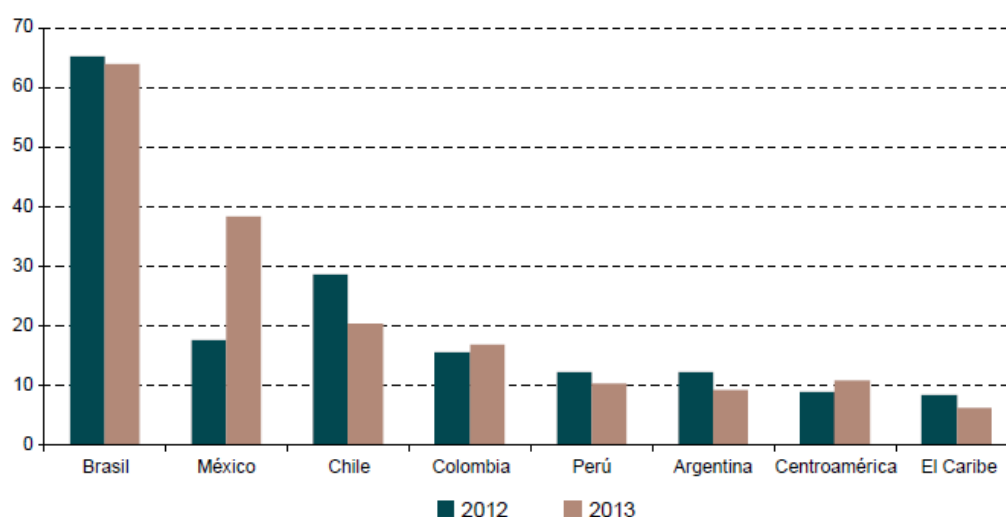
O IDE teve importantes efeitos para a estabilização e para o crescimento de alguns países latino-americanos, permitindo, em alguns casos, a incorporação de complexos industriais com efeitos multiplicadores importantes para as economias nacionais. Porém, diferentemente de países asiáticos, nota-se uma baixa propensão dos países latino-americanos em conseguir estabelecer políticas capazes de internalizar a tecnologia trazida pelas empresas transnacionais. Além disso, tem-se baixa sinergia entre as empresas nacionais e externas, parece haver um baixo estímulo ao desenvolvimento de ligações nacionais produtivas, onde as empresas locais possam fornecer os insumos e as matérias primas demandadas pelas empresas transnacionais, uma vez que, em geral, elas importam grande parte destes recursos (GUARNIERI, 2011).

Apesar de a América Latina ter recebido grande volume de IED nos últimos anos, estes investimentos estão fortemente concentrados em alguns países. Brasil, México, Argentina, Chile e Venezuela, por exemplo, recebem aproximadamente 80% de todo o investimento estrangeiro direto que vai para a região (BUSSE; GROIZARD, 2006). Isto porque, conforme as vantagens locacionais expostas por Dunning, as empresas transnacionais têm levado em consideração as diferenças de mercado, as instituições e a cultura que cada região apresenta antes de realizar os investimentos. Da mesma forma, os investimentos nas economias latino-americanas provêm, basicamente, de alguns poucos países. O maior investidor continua sendo os Estados Unidos, que tem papel relevante principalmente na América Central, onde representa 30% do IED recebido na subregião e no México, onde representa 32%. A Europa tem o

segundo papel mais relevante, responsável por 46% do investimento externo recebido pelo Brasil e 54% pelo México (CEPAL, 2014).

Diferentemente do que ocorreu em anos anteriores na América Latina, em 2013, houve grande aumento no volume de IDE fluindo para a América Central e redução no fluxo para a América do Sul. Isto se deve, principalmente, à aquisição, no México, do Grupo Modelo pela cervejaria belga Anheuser Busch e à redução de 30% no volume de IDE recebido pelo Chile, o segundo maior receptor da América do Sul, em 2012 (UNCTAD, 2014).

Figura 4 – Entradas de IDE, 2012-2013 (em bilhões de dólares)



Fonte: CEPAL, 2014, p. 10.

Além do volume de IED recebido em cada região, é interessante verificar a diferença qualitativa que pode existir em cada investimento, levando em consideração a sua capacidade de contribuir de um modo sustentável para o desenvolvimento das economias receptoras. De acordo com dados da CEPAL, em 2011, 61% dos projetos de investimento na América Latina e no Caribe se concentraram em setores de baixa e média-baixa tecnologia. Estes projetos se realizam nas indústrias de metais, refinarias de petróleo, alimentos, têxteis e papel e celulose, diferentemente do que ocorre na Ásia, onde mais de 80% dos projetos correspondem a setores de conteúdo tecnológico alto e médio. No mesmo período, 36% dos projetos na América Latina eram em setores de média-alta tecnologia, representados pela indústria química, automobilística, de

maquinaria e de equipamentos. No setor automobilístico tem-se a expansão de empresas como a Renault, PSA e Volkswagen, especialmente no Brasil. Contudo, a relevância de projetos em setores de alto conteúdo tecnológico como o farmacêutico, o de máquinas de escritório e de equipamentos médicos reduziu-se, tendo representado, em 2011, apenas 3% do total (CEPAL, 2011).

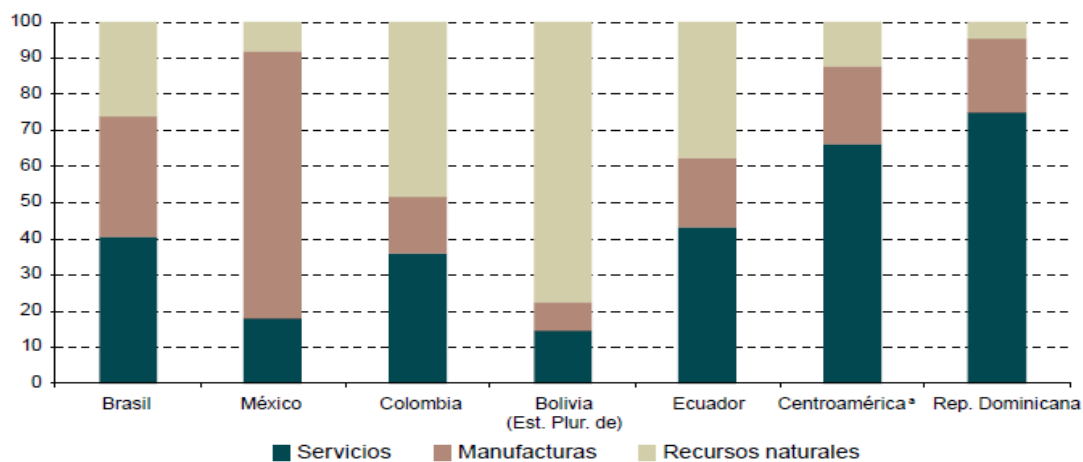
Os investimentos em setores altamente tecnológicos tendem a possuir maior potencial no que tange à contribuição ao desenvolvimento e crescimento da economia receptora, tanto através de transferências de conhecimento quanto de incrementos na capacidade produtiva local. Porém, esse tipo de investimento representa apenas uma pequena proporção do IED recebido na América Latina e não se tem previsão de evolução neste sentido, ao menos no curto prazo. Apesar de os projetos de alta tecnologia serem escassos e se encontrarem muito concentrados em apenas alguns países, o IED tem certa influência e reforça a estrutura produtiva existente em diversos países da região (CEPAL, 2011).

Alguns trabalhos empíricos recentes analisaram a evidência de transbordamento do IED na América Latina, como o de Machinea e Vera:

Existe um elemento compartilhado em praticamente toda a região, embora que com importantes diferenças entre os países e sua escassa geração de ligações que, começando pela localização do IED em diferentes setores, espalha-se através de todo o resto do sistema produtivo, maximizando o seu potencial em termos de crescimento da atividade econômica doméstica. (MACHINEA; VERA, 2006, p. 41, tradução nossa).

O setor de serviços recebe grande parte dos investimentos estrangeiros em quase todos os países da região, se concentrando, principalmente, em setores intensivos em capital, como o financeiro, o de telecomunicações e o elétrico. Já a importância relativa dos recursos naturais e manufaturas depende das circunstâncias de cada país. Desde os anos 1990, a entrada de IDE no setor manufatureiro apresenta maior relevância no México, enquanto o de recursos naturais se direciona para a América do Sul. O Brasil mostra um padrão mais diversificado, tendo em vista o seu tamanho (CEPAL, 2014).

Figura 5 - Distribuição setorial do IED em alguns países da América Latina, 2013



Fonte: CEPAL, 2014, p. 26.

As manufaturas destinadas à exportação se concentram, principalmente, no México e a entrada de empresas estrangeiras neste setor, geralmente, se dá através de plantas totalmente novas e não por aquisições, gerando maior capacidade produtiva e maior número de empregos no país. Por outro lado, têm-se os riscos de um grande impacto negativo sobre a economia local quando tais empresas deixam o país, como por exemplo, a retirada da planta da Intel da Costa Rica (anunciada este ano), a qual reduzirá significativamente a exportação de manufaturas deste país, o que mostra os riscos da realocização internacional nos setores expostos à concorrência global de atração de IED, que se dá, principalmente, por causa da redução dos custos de produção (CEPAL, 2014).

A entrada da Intel, em 1997, foi um marco para a Costa Rica: em 17 anos a empresa investiu aproximadamente 900 milhões de dólares no país, sendo responsável por grande parte das exportações da Costa Rica. Além disso, gerou grande número de empregos diretos e indiretos, desenvolveu sinergias com empresas locais e, principalmente, ajudou a criar interesse de outras empresas estrangeiras em investir no país (CEPAL, 2014).

Os investimentos externos em infraestrutura não têm tido grande relevância na região, além de se concentrar em alguns poucos países e setores, nos quais as condições reguladoras são mais favoráveis ao IED neste sentido, como, por exemplo, as operações portuárias no Panamá. Muitos governos latino americanos

estão promovendo o IED em infraestrutura através de novos programas e mudanças na regulamentação local, visando atrair novos projetos de maior relevância e importância para si. Porém, estes investimentos continuam ocorrendo em apenas alguns setores e de forma marginal (CEPAL, 2014).

De acordo com relatório da CEPAL, nas últimas décadas, tem sido consenso que o IED contribui significativamente para o aumento da produção, para a modernização e, conseqüentemente, para a criação de novos postos de trabalho. Isto faz com que a atração do IED se torne ferramenta importante na estratégia de crescimento e desenvolvimento de diversos países. Almeja-se que cada vez mais a população possa usufruir de empregos de qualidade, dos frutos do crescimento econômico e do aumento da produtividade, visto que o trabalho de qualidade e produtivo tem papel fundamental para alcançar o crescimento sustentável (CEPAL, 2014).

Estimulados por um marco regulatório adequado, pela acumulação de capital, pela troca de tecnologias e pelos níveis crescentes de qualificação da força de trabalho, que incidem em aumentos de produtividade do trabalho e em trajetórias de expansão econômica elevada e sustentável (CEPAL, 2014, p. 14, tradução nossa).

Tendo em vista o grande potencial que o IED pode apresentar no desenvolvimento de mão de obra qualificada, é interessante salientar a importância das políticas governamentais de atração de IED para setores de elevado grau tecnológico e de pesquisa e desenvolvimento. Isto levanta uma série de preocupações sobre o IED na América Latina, uma vez que se tem uma imensa concentração em atividades de baixo valor agregado e baixa intensidade tecnológica, sem uma perspectiva de mudança no perfil dos investimentos aqui realizados. Essa preferência dos investidores em investir em produtos de baixa tecnologia reflete a valorização dos preços internacionais de *commodities* e a alta demanda internacional por produtos básicos.

Existe um consenso sobre a importância da formação de mão de obra qualificada envolvendo uma proporção crescente da população e gerando aumentos de produtividade. Com um sistema regulatório adequado, acumulação de capital, aumento dos níveis tecnológicos e qualificação da força de trabalho,

tem-se um aumento sustentável na produtividade e no crescimento da economia. O aumento destes recursos pode auxiliar na geração de novos empregos de qualidade, gerando um amadurecimento produtivo mais sustentável, enquanto, por outro lado, a elevação da produção via aumento do consumo estimula apenas a demanda agregada, alimentando círculos virtuosos de crescimento (CEPAL, 2014).

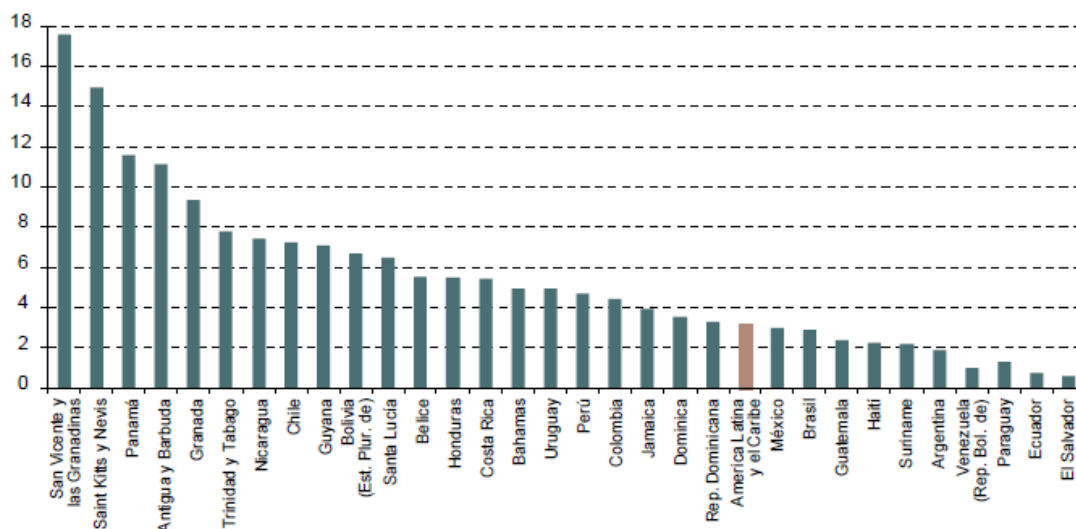
Outro ponto importante sobre o IED na América Latina, nos últimos anos, é o fato de que o reinvestimento do lucro das empresas multinacionais tem sido bastante relevante, chegando a ser maior do que a repatriação dos lucros por parte das transnacionais. Em 2013, a proporção do reinvestimento dos lucros foi menor do que nos anos anteriores, tendo representado 38% do IED total, aos aportes de capital coube 42% e os 20% restantes à empréstimos intercompanhias. Mesmo com essa redução, o montante ainda é bastante relevante e, além disso, os lucros têm aumentado, fazendo com que, mesmo com a redução da participação do reinvestimento do total dos lucros, os valores reinvestidos não sofram tantas alterações (CEPAL, 2014).

Tendo em vista este aumento na repatriação dos lucros, a necessidade de focar na qualidade do investimento para promover a transferência do conhecimento e o incremento das capacidades locais se mostra cada vez mais importante.

No presente contexto de abundância de fluxos de capital e elevadas rentabilidades das empresas transnacionais, surgem espaços para impulsionar políticas de desenvolvimento produtivo, incrementar o reinvestimento de lucros e avaliar mecanismos para gerar mais recursos fiscais a fim de apoiar o processo de desenvolvimento das economias da região (CEPAL, 2012, p. 19).

Em 2013, mostrando a preferência do capital estrangeiro, um terço de todo o IED que fluiu para a América Latina teve como destino o Brasil, assim como 80% destes investimentos se concentraram nas seis maiores economias da região. Apesar disso, as empresas multinacionais apresentam maior impacto nas economias menores, já que nas maiores o efeito destes investimentos fica mais pulverizado (CEPAL, 2014). A relação entre IED e PIB mostra a relevância do IED em diversos países da região, como podemos ver no gráfico abaixo:

Figura 6 - IED como proporção do PIB na América Latina e Caribe, 2013



Fonte: CEPAL, 2014, p. 35.

As projeções de IDE para a América Latina indicam que o setor que mais deve receber investimentos é o primário, principalmente, nas indústrias de óleo e gás da América do Sul. O setor de serviços tem elevada importância em quase todos os países da região, mas o capital externo voltado a este setor fluiu principalmente para o Caribe e o voltado para o setor de manufaturas para o Caribe e América do Sul (UNCTAD, 2014).

No Brasil e no México – as duas maiores economias da região onde o IED é concentrado no setor manufatureiro – o IED é dirigido por duas diferentes estratégias; voltado para a exportação no México (*efficiency-seeking*) e voltado para o mercado interno no Brasil (*market-seeking*) (UNCTAD, 2014, p. 63, tradução nossa).

Estes diferentes padrões de fluxos de IDE e as diferentes estratégias das empresas transnacionais para cada país têm criado diferentes estruturas de exportação nos países da região. Muitas vezes, as mesmas atividades têm apresentado diferenças em suas cadeias de valor, resultado de diferentes estratégias de industrialização. Na América Central e no Caribe, por exemplo, a participação nas cadeias de valor é maior, uma vez que as exportações são compostas por produtos com grau mais elevado de tecnologia. Por outro lado, na América do Sul, na maior parte da produção, o valor adicionado aos produtos é com menor tecnologia. Isto se deve à predominância de produtos primários e

commodities na pauta exportadora, os quais utilizam pouca matéria prima importada e baixo valor agregado, uma vez que tais produtos estão no início da cadeia de geração de valor (UNCTAD, 2014).

As indústrias automobilísticas instaladas no Brasil e no México (que estão entre os 10 maiores produtores mundiais de veículos) são praticamente todas estrangeiras. Porém, existe grandes diferenças nas cadeias produtivas de cada país, uma vez que a maior parte dos veículos produzidos no Brasil tem como destino o mercado interno, enquanto que no México a maior parte da produção é voltada para as exportações, sendo os Estados Unidos o destino principal. Em 2012, o México exportou 82% da sua produção de veículos e o Brasil apenas 13% (UNCTAD, 2014).

As diferentes políticas governamentais voltadas para a indústria também influenciam nos padrões de produção em cada país. O México, por exemplo, tem sua estratégia voltada para as exportações, permitindo a importação de bens e serviços que serão utilizados para a produção de manufaturas e, posteriormente, exportados sem a incidência de tributos, além de outros benefícios – o país utiliza o seu baixo custo de mão de obra como forma de atrair estes investimentos em produtos manufaturados. No caso do Brasil, a produção automotiva é beneficiada pelo vasto mercado regional e interno, com a produção voltada para atividades mais complexas e diversificadas, gerando inovações, uma vez que são necessárias novas soluções para atender as demandas domésticas relacionadas à preferência dos consumidores e que se encaixem nas diferentes condições que o país apresenta, como os diferentes tipos de materiais, combustíveis e condições das estradas. Este processo que ocorre no Brasil tem gerado diversas oportunidades para produtores de matérias primas e engenheiros locais, além de pequenos fornecedores locais. Ainda no Brasil, o governo tem criado diversas políticas de forma a atrair estes investimentos, tanto para expansão como para inovação, de empresas automobilísticas no país. Apesar das diferenças entre os dois países, a indústria automobilística apresenta grande potencial de crescimento em ambos os casos (UNCTAD, 2014).

Seguindo a tendência de 2013, de acordo com dados divulgados pela CEPAL, na primeira metade de 2014, os fluxos de IED para a América Latina e Caribe foram reduzidos em aproximadamente 23%, em comparação com o mesmo período do ano anterior, chegando a 85 bilhões de dólares. Enquanto isso, os fluxos globais de IED cresceram em torno de 10%. Esta redução pode ser justificada, em parte, pela ausência de grandes aquisições empresariais neste período e pelo enfraquecimento dos investimentos voltados ao setor de mineração em diversos países da região. Na Argentina, por exemplo, houve uma redução de 101% em comparação com 2013, mas em termos de valores, a diminuição que houve no México (66%) foi a mais relevante: de 29 milhões de dólares para 10 milhões de dólares em 2014. Por outro lado, o IED que fluiu da América Latina para outros países, que havia sido reduzido em 2013, apresentou crescimento no primeiro semestre de 2014. Esta variação nos envios de IED foi puxada, principalmente, pela Argentina (aumento de 105%), Brasil (128%) e Colômbia (65%).

O crescimento econômico mundial, juntamente com os elevados preços das matérias primas e com a elevada lucratividade das exportações de recursos naturais, gerou um ambiente propício ao recebimento de IED nestes setores na região. Pode-se dizer que a intensidade dos fluxos de investimento externo recebido pelos países da América Latina tem grande impacto sobre as economias locais, mas, também, levantam-se questionamentos sobre quais os efeitos que estes investimentos trazem ao perfil da especialização produtiva destes países, principalmente ao mercado de trabalho interno, uma vez que as atividades que predominam na região são de baixo nível tecnológico (CEPAL, 2014).

Assim, verificou-se que, na América Latina, existe elevada concentração de IED em indústrias relacionadas à *commodities* e recursos naturais (resource seeking na abordagem de Dunning), ao mesmo tempo em que, em setores de maior nível tecnológico, o IED permanece claramente escasso. Como os fatores que atraem o IED para a região provavelmente devem se manter os mesmos, para os próximos anos, os setores e países que mais recebem investimento externo também devem permanecer os mesmos. Assim, mantém-se a propensão de o IED gerar pouca influência no nível de emprego e de transbordamento

tecnológico na região, influenciando apenas o nível de produção de alguns poucos países.

No intuito de incentivar e direcionar o IED para setores que geram maior diversificação da capacidade produtiva dos países, com maior poder de transbordamento e sinergia entre as empresas nacionais e transnacionais, os governos locais deveriam propor algumas reformas que garantissem aos investidores estrangeiros melhores oportunidades ao investir nos setores de maior valor agregado, de outra forma, dificilmente a “qualidade” no IED na região vai sofrer alterações relevantes.

Efetuada a análise sobre as características do IED que flui para a América Latina, o próximo capítulo versa sobre o caso brasileiro, que apesar de ter características muito similares às dos seus vizinhos, ainda possui condições particulares que o distiguem dos demais, em especial pelo tamanho da sua economia, pela sua produção e pelos tipos de políticas implementadas no país.

4 O IED NO BRASIL

Historicamente o Brasil tem sido um grande receptor de investimento externo, o qual, desde o início, tem acompanhado o setor exportador, sendo verificado sempre nos setores com melhores oportunidades de lucratividade de cada período, muitas vezes auxiliando a cobrir as necessidades de investimento do país. Com isso, o objetivo deste capítulo é realizar uma breve revisão da literatura econômica sobre o IED no Brasil, mostrando também a sua evolução durante as últimas duas décadas por meio de dados, bem como os seus efeitos no crescimento da economia nacional. Resumidamente, desde os anos 1970, os fluxos de IDE vêm apresentando forte crescimento e diversas modificações na sua composição. Durante os anos 1980 até a estabilização da economia brasileira com o Plano Real, as empresas estrangeiras mantiveram o seu nível de investimentos praticamente estagnado no país. A partir de 1990, o Brasil teve destaque no que se refere ao volume de investimentos externos na América Latina: os fluxos de IDE para o país, que eram de 1 bilhão de dólares em 1990, aumentaram de forma significativa a partir de 1995, chegando à 64 bilhões de dólares em 2013, valor praticamente semelhante aos 65 bilhões de 2012 e 66,7 bilhões de 2011, de acordo com os dados do Banco Central. Esse resultado fez com que, em 2013, o Brasil caísse da 4^o para a 5^o posição no ranking mundial dos maiores receptores de IDE.

Considerando um período mais longo, com pouca relevância e de forma pouco diversificada, o IED despontava no Brasil já no século XIX, quando as empresas britânicas representam, aproximadamente, 94% do IED que entrava no país e este era voltado, basicamente, para serviços diretamente ligados às exportações, como ferrovias, transporte marítimo, serviços financeiros, de seguros e de comercialização. O início da construção de ferrovias estrangeiras no país data de 1850, e até 1875 estes investimentos representavam 34% do capital que fluía para o país. Porém, é no período 1876-1885 que se daria a expansão ferroviária (principalmente no nordeste do país) (CASTRO, 1979). Ao reduzir o custo dos transportes, as ferrovias permitiram a difusão das plantações, principalmente de café, e a expansão dos fluxos comerciais. Os primeiros bancos estrangeiros estabelecidos no Brasil visavam financiar parte dos fluxos comerciais

com o exterior, além de viabilizar as atividades de outras empresas transnacionais. Sendo em sua grande maioria britânicos, o sucesso destes bancos foi comprovado através de diversos aumentos de capital e pelos dividendos distribuídos ao longo do século XIX e início do século XX (CASTRO, 1979). As empresas seguradoras (setor também dominado pelo capital britânico) eram destinadas ao transporte de mercadorias e contra incêndios nas plantações. Com o grande volume de exportações brasileiras, o baixo risco e a alta lucratividade de empresas seguradoras, estas transnacionais se multiplicaram por todo o país naquele período. A articulação entre as necessidades internas e o investimento estrangeiro mostra a concentração setorial nos setores mais lucrativos (auge da exportação cafeeira) para as empresas transnacionais (CASTRO, 1979).

[...] não apenas por ampliar as exportações britânicas de bens de capital como por localizar-se nas duas principais cidades por onde se exportava café, articulando mais uma vez as necessidades da economia exportadora (cujo crescimento estimula a demanda de melhores serviços urbanos) com os interesses hegemônicos ingleses (CASTRO, 1979, p. 41).

No início do século XX, tem-se uma importante alteração no padrão de inserção do IED no Brasil, quando os investimentos passaram a ser mais diversificados e a participação da Inglaterra nos investimentos começou a declinar, enquanto as dos Estados Unidos e Canadá passaram a aumentar. Ao mesmo tempo, os setores de iluminação e transporte urbano começaram a ter mais relevância, isto porque com o aumento da população urbana, o capital estrangeiro passou a fluir para as principais cidades, de modo a fornecer, energia, iluminação elétrica e bondes. Estes investimentos possibilitaram o avanço das empresas manufatureiras nacionais no período, assim como estes investimentos só fluíram para tais setores em razão da demanda existente nos parques industriais já instalados no país (CASTRO, 1979).

O processo de substituição de importações, de meados do século XX até 1970, estimulou a entrada de IED no Brasil, que chegou a se tornar, entre os países em desenvolvimento, um dos mais importantes destinos. Neste período, o

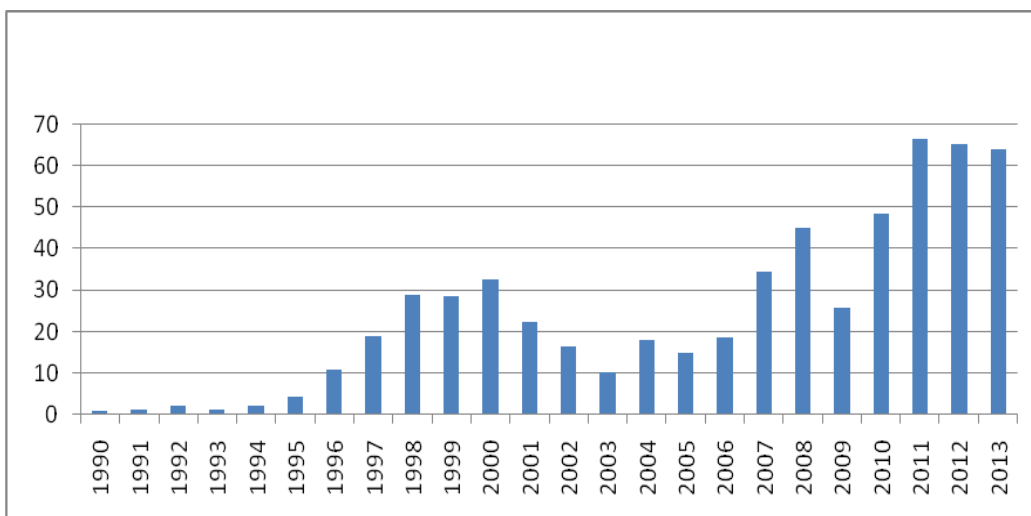
IED se expandia, principalmente, através da instalação de novas plantas para a indústria manufatureira (SILVA, 2006).

O baixo crescimento econômico, a instabilidade econômica e a crise da dívida, na década de 1980, fizeram com que os fluxos globais de IED se reduzissem fortemente. A entrada líquida deste investimento no país caiu de 2,3 bilhões de dólares entre 1971 e 1981 para 357 milhões de dólares entre 1982 e 1991. Devido ao cenário a que estavam expostas, as empresas multinacionais optaram por aguardar a melhora da situação econômica nacional para expandir as suas atividades, garantindo a sua lucratividade através do aumento da margem de lucro e por investimentos financeiros (MORAES, 2006).

A partir da década de 1980, a entrada de IED se deu, principalmente, através de fusões e aquisições, onde as grandes empresas transnacionais buscavam obter acesso a novas tecnologias por meio de alianças estratégicas entre empresas com elevada complementaridade tecnológica. Neste período, a Ásia surgiu como destino de forte atração de IED, chegando a ultrapassar, pela primeira vez, os fluxos recebidos pela América Latina. A região possuía algumas diferenças como a ausência do endividamento externo, o forte crescimento econômico, a forte atratividade dos novos países industrializados (Hong Kong, China, República da Coreia, Cingapura, e Taiwan) como espaços de investimento e o surgimento da China como forte receptora. "Entre 1987 e 2000, em média, três quartos dos fluxos globais de IDE dirigiram-se para compras de empresas e só em 2000 essa participação foi de mais de 90%" (SILVA, 2006, p. 10).

Essa alteração no padrão dos fluxos globais de IED, no período, foi resultado do crescimento sustentado da economia mundial, do forte processo que desregulamentação e liberalização, que culminou no desenvolvimento da globalização financeira, da emergência do Japão como importante emissor de IED, do crescimento do setor de serviços e do desenvolvimento de novas estratégias globais de crescimento por parte das empresas transnacionais. É importante salientar que os países em desenvolvimento que passavam pela crise da dívida - descontinuidade nos fluxos de liquidez – entre eles o Brasil, ficaram de fora desse primeiro processo de globalização financeira (SILVA, 2006).

Gráfico 1 – Resumo da evolução histórica dos fluxos de IED para o Brasil a partir de 1990 (bruto, valores em bilhões de dólares)



Fonte: UNCTADstat, 2014. Elaboração própria.

Na primeira metade dos anos 1990, foi implementado um conjunto de medidas de forma a promover a abertura comercial ao exterior, reduzindo as tarifas de importação e viabilizando e estimulando o uso da poupança externa para financiar o crescimento econômico, visando gerar espaço para a retomada do crescimento sustentado. Conforme mencionado no capítulo 1, a redução das barreiras comerciais poderia adequar o processo de produção brasileiro aos padrões internacionais, aumentando os seus níveis de eficiência e escala e melhorando as suas vantagens locacionais e de propriedade (CARNEIRO, 2002).

[...] essa abertura engloba duas dimensões principais: a ampliação da conversibilidade da conta de capital do balanço de pagamentos e a desnacionalização de parcela expressiva das empresas do setor financeiro [...] (CARNEIRO, 2002, p. 265).

Ao longo dos anos 1990 e em especial em 1994, além da implantação do Plano Real, ocorreram diversas modificações que auxiliaram no aumento das vantagens locacionais, à la Dunning, do Brasil, gerando maior atratividade para o investimento estrangeiro: a equiparação da empresa estrangeira à local, permitindo à empresa estrangeira acesso ao sistema de crédito público e à incentivos fiscais; liberou-se a remessa de *royalties* por marcas e patentes; a tributação sobre remessas de lucros tornou-se menos elevada; foi permitido às

empresas de petróleo, gás natural e de energia elétrica manter depósitos em moeda estrangeira no valor do seu lucro bruto, visando proteger o lucro destas empresas contra possíveis variações cambiais; renegociação da dívida externa brasileira; e a maior interação com o Mercosul, que gerou um mercado maior para os produtos produzidos no Brasil. (CARNEIRO, 2002).

Com a liberalização financeira, juntamente com a estabilização econômica, a reestruturação industrial (discutida abaixo) e o processo de privatizações, viabilizou-se a retomada do IDE. Essas mudanças também permitiram que multinacionais estrangeiras pudessem participar do processo de privatização e de licitações para concessão de serviços públicos. Além disso, também nesse período, o Banco Central do Brasil simplificou o processo de requerimento para a entrada de IDE, reduzindo, assim, os custos de entrada (FREITAS; PRATES, 2001).

Com a redução das barreiras protecionistas, que permitiam preços bastante superiores aos praticados no exterior, ficaram expostas as ineficiências produtivas do país. Com isso, foi necessária uma reorganização da indústria produtiva nacional para que houvesse um alinhamento com as formas de produção mundiais. Desta forma, buscou-se a redefinição do alcance e do perfil da produção brasileira, além da adoção de novas práticas gerenciais como a Gerência de Qualidade Total, o sistema *Just in time* e o *kan ban*. Essa modernização das atividades também pode influenciar, de forma positiva, as vantagens locacionais e de propriedade no Brasil, sendo um importante determinante dos IDEs como já discutido (CASTRO, 2001).

Abranches, Fleury e Amadeo (apud Fleury), em pesquisa sobre 508 matérias publicadas na revista Exame, registraram que 59% das empresas analisadas adotaram uma estratégia de modernização, contra os 41% restantes, que simplesmente se encolhiam, com demissões e fechamento das instalações (CASTRO, 2001, p. 7).

Com um cenário macroeconômico mais favorável, a partir de meados de 1990, se teve uma tendência de crescimento na entrada de IED no Brasil. Porém, diferentemente do que ocorria na Ásia, as inversões realizadas no país, eram destinadas, em grande medida, à aquisição de ativos já existentes (*brownfield*).

Desta forma, o IED que ingressou no país naquele período pouco agregou para o aumento da formação bruta de capital brasileira, uma vez que a contribuição do IED para o investimento e para o crescimento do país receptor depende das características que este apresenta (SARTI; LAPLANE, 2003). No caso da Ásia a produção era complementar à dos países desenvolvidos, o que não ocorria no Brasil.

Contribuindo menos para a ampliação da capacidade produtiva e participando mais no estoque de capacidade produtiva já existente, a presença crescente do capital estrangeiro promove menores efeitos em termos de encadeamentos produtivos e de geração adicional de renda e de emprego (CHUDNOVSKY et al, 2001, p. 175).

Alguns dos motivos que justificavam a entrada do investimento por meio de alianças estratégicas e fusões e aquisições são o rápido crescimento da participação no mercado, sinergias e economias de escala e acesso a mercados e a cadeias de distribuição (efficiency seeking na abordagem de Dunning) (CARNEIRO, 2002).

O programa de privatizações se estendeu para os setores de infraestrutura e serviços, suprimindo diversos monopólios, como o das telecomunicações e das indústrias de petróleo e gás. O setor de telecomunicações foi um dos que atraiu a maior parte dos investimentos estrangeiros entre 1998 e 2001, e, assim, foi possível melhorar o seu desempenho. Este sucesso é atribuído à forte demanda reprimida, tanto por celulares quanto por telefones fixos, assim como o fato desta estratégia ter sido rigorosamente desenhada para aumentar a rentabilidade dos investimentos e, ao mesmo tempo, agindo como poderoso incentivo à competição entre as empresas privatizadas (SARTI; LAPLANE, 2003).

No caso brasileiro, muitas das aquisições ocorreram com a privatização de empresas públicas. Em 1999, por exemplo, as privatizações corresponderam a mais de 30% do IED que ingressou no país, atingindo o valor de 8,7 bilhões de dólares. Tal ingresso foi facilitado pelo fato de não haver restrições à participação de empresas estrangeiras no processo de privatizações. Diferentemente dos investimentos na construção de novas plantas, as fusões e aquisições de ativos já existentes afetam o crescimento econômico apenas de forma indireta e pouco

relevante (SARTI; LAPLANE, 2003). Para que estas aquisições gerem novas ou incrementem as capacidades produtivas existentes, é necessário investimentos na renovação e na ampliação dos ativos, de modo a aumentar a eficiência produtiva e o nível de produção.

Depende, basicamente, de que o novo proprietário estrangeiro realize investimentos adicionais na modernização e/ou na ampliação da capacidade de produção do ativo recém adquirido e dos aumentos de produtividade resultantes (SARTI; LAPLANE, 2003, p. 69).

A partir dos anos 1990, pode-se dizer que houve uma regressão na pauta produtiva do país, uma vez que houve redução da indústria metal mecânica e aumento nos setores produtores de *commodities* industriais. Com isso, tem-se um aumento na exportação de bens primários, de baixo dinamismo e poucos transbordamentos ao longo da cadeia produtiva (CARNEIRO, 2002). Tendo maior relevância a produção de bens de baixo valor agregado, o país torna-se mais suscetível à problemas de desequilíbrio na balança comercial.

No Brasil, até meados de 1990, o estoque de capital produtivo estrangeiro era composto, basicamente, pela indústria, sendo o setor de maior representatividade o de produtos químicos (11,2%), seguido pelo setor automobilístico (6,7%) e de alimentos (5,5%). Posteriormente, estes investimentos foram sendo direcionados, em maior medida, para os setores de serviços, como eletricidade, gás e água, correio e telecomunicações, intermediação financeira e comércio (SARTI; LAPLANE, 2003).

Entre os anos de 1995 e 1998, o crescimento nos fluxos de IDE para o Brasil foi acompanhado por uma forte ampliação da remessa de lucros e dividendos. Entre 1999 e 2000, essas remessas diminuíram consideravelmente, o que pode indicar um aumento nos investimentos externos na manutenção ou ampliação das empresas adquiridas anteriormente. Outro ponto que pode ser ressaltado é que mesmo com o baixo crescimento da economia brasileira, o IDE continuou crescendo no final da década de 1990, o que pode ser inferido de uma maior correlação do nível de IDE com a situação econômica nos países investidores do que na economia do país receptor (CARNEIRO, 2002). No ano 2000, o Brasil recebeu aproximadamente 32 bilhões de dólares em IDE, quase

trinta vezes mais do que no início dos anos 1990. De acordo com dados da UNCTADstat, entre meados de 1990 e início dos anos 2000, o Brasil foi o principal pólo de atração de IDE da América Latina, superando o México e a Argentina, que foram os líderes na primeira metade da década.

Segundo dados do Banco Central do Brasil, até 1999 a maior parte dos investimentos estrangeiro que fluía para o país era direcionada para o mercado de capitais (investimento em portfólio). A partir de então, o IDE passou a ter maior relevância e ultrapassou em valores o primeiro. Tal modificação na composição dos investimentos vindos de fora do país pode ser considerada positiva para a economia nacional, uma vez que os fluxos de IDE têm menor volatilidade do que os do mercado de capitais e outros mercados financeiros. Em momentos de crise, os investimentos em portfólio podem ser revertidos rapidamente, enquanto que o IDE possui maior estabilidade e reduz a possibilidade da perda de reservas.

A característica proeminente do investimento direto estrangeiro – IDE, quando comparado a outras formas de investimento, é a sua estabilidade, visível até mesmo nos períodos mais intensos da crise como em 1999 (CARNEIRO, 2002, p. 276).

As transformações macroeconômicas pelas quais o país passou possibilitaram e auxiliaram o início de um período de crescente aumento da internacionalização produtiva no país. De acordo com dados do Banco Central do Brasil, em 1990, o IED que ingressou no Brasil foi de 988 milhões de dólares. No início dos anos 2000, chegou a 32.779 milhões de dólares e, em 2012, a entrada deste investimento alcançou patamar histórico, chegando a 65.271 milhões de dólares. No início dos anos 2000, como reflexo do lento crescimento da economia mundial e em meio às incertezas políticas no Brasil – o processo eleitoral gerou incertezas quanto aos rumos das políticas do possível futuro Governo - houve uma redução dos fluxos de IDE para o país. Além disso, houve uma nova modificação na composição do IDE, onde se reduziu a proporção de investimentos por meio de fusões e aquisições e a construção de novas plantas produtivas foi ganhando maior representatividade (UNCTAD, 2013).

Em 2001, também houve o reflexo dos acontecimentos ao redor do mundo, como o desaquecimento da economia e a queda da bolsa dos Estados Unidos,

devidos aos atentados terroristas. A isso pode se acrescentar as grandes fraudes verificadas na contabilidade de empresas multinacionais. Tais acontecimentos resultaram em uma redução de aproximadamente 40% no volume de investimento estrangeiro no mundo. No Brasil não foi diferente, chegando-se a uma redução de aproximadamente 33% (GREGORY; OLIVEIRA, 2005). Outro motivo para essa desaceleração dos fluxos de IDE para o Brasil, no período, foi a normalização do ambiente econômico após o processo de privatizações que ocorreu anteriormente. Apesar disso, o Brasil se manteve entre os quatro principais países em desenvolvimento a receber IDE. Ou seja, após o período de forte crescimento nos fluxos de IDE, parte da queda em 2002 representou a finalização do processo de privatizações, tanto pelo encerramento dos programas, quanto pela resistência do governo brasileiro à privatização nos setores restantes, que até então representavam grande parte dos investimentos que fluíam para o país (UNCTAD, 2004).

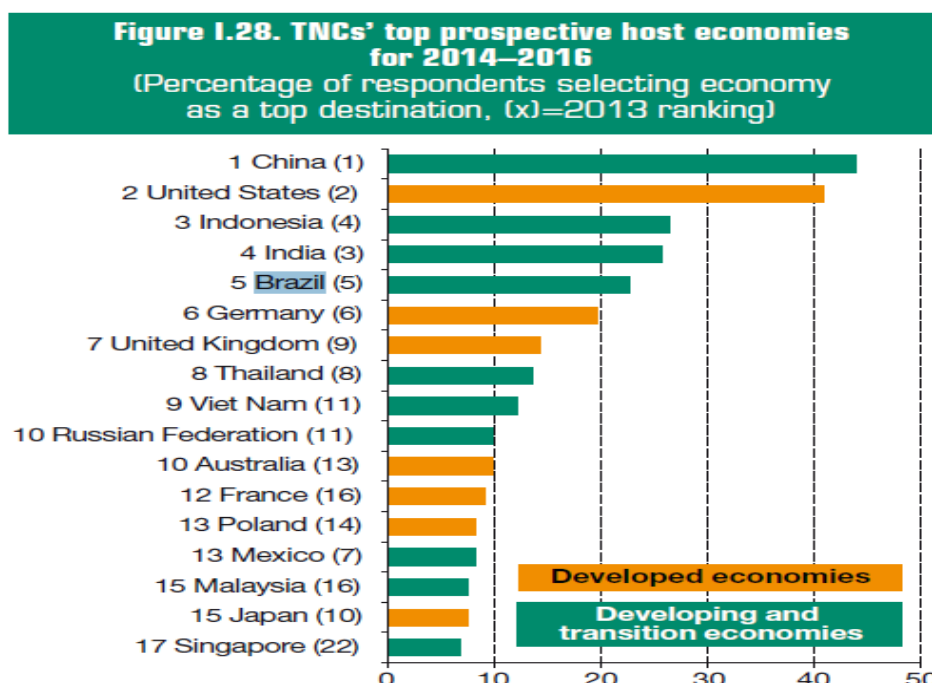
Em 2002, seguindo as tendências do ano anterior, houve mais uma redução de aproximadamente 25% no volume de IDE que fluía para o Brasil, fazendo com que o país caísse para a 11ª colocação entre os receptores. Já no ano de 2003, o volume de IDE volta a se recuperar, atingindo pouco mais de 10 bilhões de dólares (GREGORY; OLIVEIRA, 2005). Com a instabilidade financeira e a incerteza política, as empresas transnacionais reagiram às fracas perspectivas locais cortando os financiamentos das filiais localizadas no Brasil, especialmente, as empresas de telecomunicações, eletricidade e gás. Esta redução no volume dos empréstimos intercompanhia representou praticamente todo o declínio nos fluxos de IDE para o Brasil ocorridos em 2002 (UNCTAD, 2003).

Em 2003, a entrada de IDE através de privatizações praticamente cessou. A queda mais brusca foi no setor de serviços, que era o de maior representatividade (financeiro e telecomunicações). O setor de manufaturas ficou praticamente com o mesmo volume de entradas, liderado pelos setores de alimentos e veículos (UNCTAD, 2004).

Diferente do que ocorreu na década de 1990, o IDE que ingressou no país a partir dos anos 2000 foi mais voltado para a instalação de novas plantas produtivas (*greenfield*) e modernização de plantas existentes. O forte aumento destes investimentos, nessa década, foi resultado do elevado crescimento econômico, juntamente com elevados níveis de lucratividade para as empresas que aqui investiam. A produção baseada no setor primário - recursos naturais, principalmente mineração - foi a maior responsável pela entrada de IDE no período (UNCTAD, 2008).

Em meados dos anos 2000, o Brasil já era a 5ª economia receptora de IDE preferida no mundo. Atualmente (2013), continua na mesma posição, precedido apenas por Estados Unidos (que recebeu 188 bilhões de dólares), China (124 bilhões de dólares), Rússia (79 bilhões de dólares) e Hong Kong (77 bilhões de dólares). Para os próximos anos, de acordo com pesquisa da UNCTAD, o país deve ainda se manter entre os destinos preferidos.

Figura 7 – Projeção para as principais economias potencialmente receptoras para 2014-2016 (principais destinos por percentual)



Fonte: UNCTAD, 2014, p. 22.

O forte crescimento do IDE no Brasil, nos últimos anos, foi influenciado por fatores como a presença de recursos naturais (*resource seeking*) e a forte

expansão da classe média, que atrai investimentos que buscam mercado consumidor (market seeking).

Segundo dados do Banco Central do Brasil, entre os anos de 2007 e 2009, o setor que mais recebeu investimentos foi o de serviços, tendo maior representatividade os serviços financeiros, apesar de ter apresentado uma tendência declinante nos últimos anos (Quadro 1). Na indústria, o setor metalúrgico é o que mais recebe IED. A extração de minerais metálicos teve representatividade impressionante no ano de 2008, que, em parte, foi resultado de uma operação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), que vendeu 40% da subsidiária Namisa para uma companhia formada por acionistas japoneses. Como podemos ver na tabela abaixo, os investimentos em infraestrutura são pequenos, representam pouco mais de 1% do total. Mas é importante destacar que está em crescimento. Como reflexo de incertezas no cenário econômico mundial o IDE diminuiu consideravelmente de 2008 para 2009.

Como o IDE que flui para o setor de serviços tende a gerar pouca atividade econômica e menos empregos do que o que vai para o setor de manufaturas, os benefícios que o Brasil recebe do IDE neste setor podem ser mais limitados neste sentido. Entretanto, empregados do setor de serviços tendem a ser uma mão de obra melhor qualificada e com melhor remuneração (UNCTAD, 2004).

Tabela 1 – Distribuição do IDE por atividade econômica (atividades com maior representatividade), 2007 a 2009 (valores em milhões de dólares)

Atividade Econômica	Ingressos em milhões de dólares		
	2007	2008	2009
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	4.982,07	12.995,57	4.474,27
EXTRAÇÃO DE MINERAIS METÁLICOS	3.223,02	10.644,69	1.303,24
Indústria	12.166,08	14.012,97	11.924,74
FABRICAÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	1.748,18	2.226,12	426,50
FABRICAÇÃO DE COQUE, DE PRODUTOS DERIVADOS DO PETRÓLEO E DE BIOCOMBUSTÍVEIS	1.618,71	1.637,93	1.144,47
METALURGIA	4.699,75	4.984,26	3.768,64
Serviços	16.556,44	16.877,75	14.044,96
CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS	1.508,45	1.385,92	723,95
OBRAS DE INFRA-ESTRUTURA	114,49	337,34	426,28
COMÉRCIO POR ATACADO, EXCETO VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS	666,36	1.640,38	1.474,93
COMÉRCIO VAREJISTA	2.099,45	923,26	1.292,67
ATIVIDADES DE SERVIÇOS FINANCEIROS	5.828,19	3.802,57	2.503,18
Total	33.704,58	43.886,30	30.443,97

Fonte: BACEN, 2014.

A crise de 2008 reduziu os fluxos de IDE para o país, mas já no ano seguinte estes fluxos cresceram fortemente, uma vez que a crise nos países desenvolvidos atraiu a atenção para os países em desenvolvimento, especialmente para países do BRICS, buscando maior eficiência e bons mercados para investir. Estes países ofereciam baixos custos de mão de obra e um grande mercado consumidor potencial, diversificação e lucros atrativos (UNCTAD, 2013).

De acordo com pesquisa realizada pelo IPEA nota-se uma elevada concentração de IED em certos estados brasileiros, assim como em sua distribuição setorial entre os estados. No período 2003 a 2013, São Paulo, Rio de Janeiro, Pernambuco e Pará foram os estados que mais receberam IED na forma de novas plantas produtivas (*greenfield*) no país. Além de São Paulo ser o estado que mais recebe IED – devido, principalmente, à suas vantagens locacionais para os setores automotivos e industriais – é o que possui maior diversificação nos investimentos estrangeiros recebidos, uma vez que possui setores produtivos bastante diversificados (RIBEIRO; FILHO, 2013).

Na região Centro-Oeste do país existe uma predominância dos investimentos externos em setores ligados à exploração de recursos naturais e de setores industriais de média intensidade tecnológica, principalmente, nas áreas de metalurgia, químicos e energias renováveis. Na região sudeste, maior receptora de IED no país, a concentração se dá em setores industriais de média intensidade tecnológica (siderurgia, automóveis, petróleo, gás e biocombustíveis), além disso, a região possui destaque em setores de maior nível tecnológico, como o de comunicações. Na região nordeste, segundo principal pólo de atração, tem-se uma maior concentração de IED em setores industriais de média intensidade tecnológica, como siderurgia, petróleo e gás. Na região norte, tem-se a predominância de investimentos ligados à exploração de recursos naturais, seguido de metalurgia e energias renováveis. Por fim, na região sul, a predominância se dá em setores de média intensidade tecnológica (indústria automotiva, metalúrgica e energias renováveis) (RIBEIRO; FILHO, 2013).

Desde 2012, o Brasil vem adotando novas políticas industriais de maneira a estimular o desenvolvimento das empresas domésticas e novas tecnologias, que são incentivados, principalmente, pelas empresas transnacionais, como por exemplo, a indústria automotiva. Além disso, existe a necessidade de fazer frente à forte concorrência de importação de manufaturas com baixo custo. Tais políticas incluem incentivos fiscais para indústrias trabalho-intensivas, financiamentos com taxas de juros mais atrativas por parte do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Social) para indústrias dos setores de tecnologia da informação e automotivo, expansão dos programas de financiamento à exportação, além de medidas de incentivo através de contratos públicos, nos quais os produtos e serviços nacionais têm prioridade sobre os estrangeiros, entre outros incentivos (UNCTAD, 2013).

Investimentos nas indústrias automotivas por parte das empresas transnacionais são fortemente impulsionados por incentivos governamentais, uma vez que o governo brasileiro busca estimular a competitividade e as inovações, desenvolver os fornecedores locais e ao mesmo tempo reduzir o crescimento das importações. O setor automotivo também vem sendo beneficiado por financiamentos de longo prazo do BNDES: entre 2002 e 2012, recebeu aproximadamente 35 bilhões de dólares, o equivalente a 6% do que foi desembolsado naquele período (UNCTAD, 2013).

O novo regime automotivo (Inovar-Auto), juntamente com financiamentos do BNDES para o setor a taxas de juros preferenciais e a contínua expansão do mercado brasileiro de carros, tem encorajado fábricas de automóveis estrangeiras a intensificar os seus planos de investimentos e aumentar o IED no país (UNCTAD, 2013, p. 61).

O resultado destes incentivos pode ser observado através do crescimento da entrada de IDE para o setor automobilístico brasileiro, que foi de uma média de 116 milhões de dólares entre 2007 e 2010 para 1,6 bilhões de dólares entre 2011 e 2012 (UNCTAD, 2013).

Em 2013, enquanto os fluxos globais de IDE cresceram 11% em relação ao ano anterior, atingindo aproximadamente 1.452 bilhões de dólares - nível pré-crise - a entrada no Brasil diminuiu em 3,9%. Mas ainda assim, o país recebeu a quantia significativa de 63 bilhões de dólares (a preços e taxas de câmbio

correntes). É importante ressaltar que nos anos anteriores o Brasil recebeu níveis recorde de IDE (UNCTAD, 2014).

Tabela 2 – Participação sobre o Estoque de IDE mundial (1980-2013 – anos selecionados)

	% sobre Estoque de IDE Mundial						
	1980	1990	1994	2000	2010	2012	2013
Brasil	2,5%	1,8%	2,2%	1,6%	3,3%	3,2%	2,8%
Em Desenvolvimento - América	6,0%	5,4%	6,4%	6,8%	9,9%	10,2%	10,1%
Desenvolvidos - América	19,7%	31,3%	30,5%	39,9%	19,7%	19,5%	21,9%
Desenvolvidos - Europa	33,1%	38,9%	37,2%	32,9%	39,9%	38,5%	37,4%

Fonte: UNCTAD, 2014.

A participação do fluxo IDE no PIB brasileiro também vem apresentando crescimento, representando 2,85% do PIB nacional no ano de 2013. Diferentemente, do que vem ocorrendo nos países desenvolvidos, onde este percentual vem diminuindo desde os anos 2000.

Tabela 3 – Participação do fluxo de IDE sobre o PIB (1980-2013 – anos selecionados)

	IDE/PIB						
	1980	1990	1994	2000	2010	2012	2013
Brasil	1,0%	0,3%	0,5%	5,1%	2,3%	2,9%	2,85%
Em Desenvolvimento - América	0,9%	0,8%	1,6%	4,7%	3,8%	4,3%	4,97%
Desenvolvidos - América	0,7%	0,9%	0,7%	3,6%	1,4%	1,2%	1,33%
Desenvolvidos - Europa	0,5%	1,4%	1,0%	8,2%	2,5%	1,6%	1,35%
Mundo	0,5%	0,9%	0,9%	4,4%	2,2%	1,9%	1,95%

Fonte: UNCTAD, 2014.

Tabela 4 – Participação dos Estoques de IDE sobre o PIB (1980-2013 – anos selecionados)

	Estoque IDE/PIB						
	1980	1990	1994	2000	2010	2012	2013
Brasil	3,1%	3,2%	4,8%	16,0%	27,4%	27,5%	26,40%
Em Desenvolvimento - América	3,3%	3,5%	4,2%	20,4%	34,3%	35,6%	27,67%
Desenvolvidos - América	4,4%	9,9%	10,9%	27,0%	24,1%	25,1%	29,79%
Desenvolvidos - Europa	5,8%	10,6%	12,6%	27,6%	46,8%	48,4%	51,43%
Mundo	5,8%	9,2%	10,3%	22,9%	31,6%	32,1%	34,13%

Fonte: UNCTAD, 2014.

O financiamento externo provindo do IDE pode suprir a ausência de poupança doméstica de maneira mais vantajosa do que aplicações em portfólio, uma vez que este último é mais volátil. Como podemos ver no balanço de pagamentos brasileiro o fluxo de entradas de IDE no país tem sido bastante relevante e as remessas de dividendos tem sido menos relevantes nos últimos dois anos em comparação com o período 2007-2011 (12% do valor investido em 2013).

Tabela 5 - Balanço de Pagamentos Brasil, 1994-2013 (em milhões de reais)

Discriminação	1994	1996	1998	2000	2001	2003	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TRANSAÇÕES CORRENTES	-1811	-23.502	-33.416	-24.225	-23.215	4.177	11679	1551	-28.192	-24.302	-47.273	-52.473	-54.249	-81.108
Balança comercial (FOB)	10.466	-5.599	-6.575	-698	2.650	24.794	33.641	40.032	24.836	25.290	20.147	29.793	19.395	2.399
Exportação de bens	43.545	47.747	51.140	55.086	58.223	73.084	96.475	160.649	197.942	152.995	201.915	256.040	242.578	242.034
Importação de bens	-33.079	-53.346	-57.714	-55.783	-55.572	-48.290	-62.835	-120.617	-173.107	-127.705	-181.768	-226.247	-223.183	-239.634
Serviços e Rendas	-14.692	-20.350	-28.299	-25.048	-27.503	-23.483	-25.198	-42.510	-57.252	-52.930	-70.322	-85.251	-76.489	-86.874
Transferências unilaterais correntes	2.414	2.446	1.458	1.521	1.638	2.867	3.236	4.029	4.224	3.338	2.902	2.984	2.846	3.366
CONTA CAPITAL E FINANCEIRA	8.692	33.968	29.702	19.326	27.052	5.111	-7.523	89.086	29.357	71.301	99.912	112.381	70.010	74.245
Conta Capital	174	454	320	273	-36	498	372	756	1.055	1.129	1.119	1.573	-1.877	1.193
Conta Financeira	8.518	33.514	29.381	19.053	27.088	4.613	-7.895	88.330	28.302	70.172	98.793	110.808	71.886	73.052
Investimento Direto	1.460	11.261	26.002	30.498	24.715	9.894	8.339	27.518	24.601	36.033	36.919	67.689	68.093	67.491
Investimento brasileiro direto	-690	469	-2.854	-2.282	2.258	-249	-9.807	-7.067	-20.457	10.084	-11.588	1.029	2.821	3.495
Participação no capital	-690	469	-2.854	-1.755	1.752	-62	-6.640	-10.091	-13.859	-4.545	-26.782	-19.533	-7.555	-14.760
Empréstimo intercompanhia	0	0	0	-527	505	-187	-3.167	3.025	-6.598	14.629	15.195	20.562	10.377	18.256
Investimento estrangeiro direto	2.150	10.792	28.856	32.779	22.457	10.144	18.146	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660	65.272	63.996
Participação no capital	1.972	9.893	25.479	30.016	18.765	9.320	18.570	26.074	30.064	19.906	40.117	54.782	52.838	41.644
Ingresso	2.590	10.496	28.480	33.403	21.093	13.087	20.542	34.335	44.457	31.679	52.583	69.530	60.543	49.342
Moeda	2.357	9.644	26.346	31.610	16.817	7.846	15.972	31.707	38.867	26.840	48.111	65.936	55.581	46.821
Autônomo	2.357	7.298	20.226	24.560	15.738	7.846	15.972	31.707	38.867	26.840	48.111	65.936	55.581	46.821
Privatização	0	2.345	6.121	7.051	1.079	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinvestimento	83	531	124	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Regresso	-618	-603	-3.002	-3.387	-2.328	-3.767	-1.971	-8.260	-14.393	-11.773	-12.467	-14.747	-7.705	-7.697
Empréstimo intercompanhia	178	898	3.377	2.763	3.692	823	-424	8.510	14.994	6.042	8.390	11.878	12.434	22.352
Investimento em Carteira	50.642	21.619	18.125	6.955	77	5.308	-4.750	48.390	1.133	50.283	63.011	35.311	8.770	25.689
ERROS E OMISSÕES	334	-1.800	-4.256	2.637	-531	-793	-1.912	-3.152	1.804	-347	-3.538	-1.271	3.188	936
RESULTADO DO BALANÇO	7.215	8.666	-7.970	-2.262	3.307	8.496	2.244	87.484	2.969	46.651	49.101	58.637	18.900	-5.926

Fonte: BACEN, 2014.

Em 1992, o estoque de IED representou 47 bilhões de dólares e, em 2012, atingiu 742 bilhões de dólares, alcançando um patamar histórico. Entretanto, apresentou queda de aproximadamente 3% em 2013.

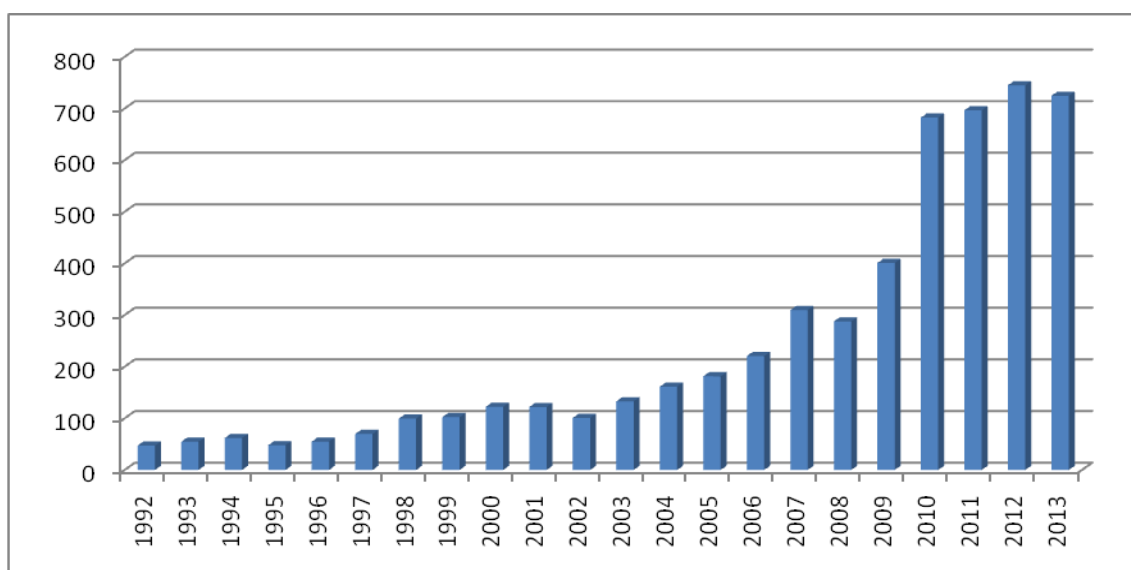
Tabela 6 – Estoque de IDE no país (anos selecionados, em milhões de dólares)

Discriminação	US\$ milhões					
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Investimento Estrangeiro Direto (IED)	670 042	692 938	737 274
Participação no capital	41696	103 015	162 807	587 209	590 594	617 384
Empréstimos intercompanhias	82 834	102 344	19 890
Numero de empresas de IED	13 858
Estoque IED - Participação no capital / PIB	5,0%	16,0%	18,0%	27,4%	23,9%	27,5%

Fonte: BACEN, 2014.

De acordo com dados do Banco Central do Brasil, em 2012, as atividades com maior participação no estoque total de IDE, no Brasil, foram as indústrias de transformação, que representaram 43%, atividades e serviços financeiros 17%, indústrias extrativas 10%, informação e comunicação 9%, comércio e reparação de veículos 5,6%, seguidos de eletricidade e gás que tiveram participação de 4,7%.

Gráfico 2 – Estoque de IDE no Brasil, 1994-2013 (em bilhões de dólares a preços e taxa de câmbio correntes)



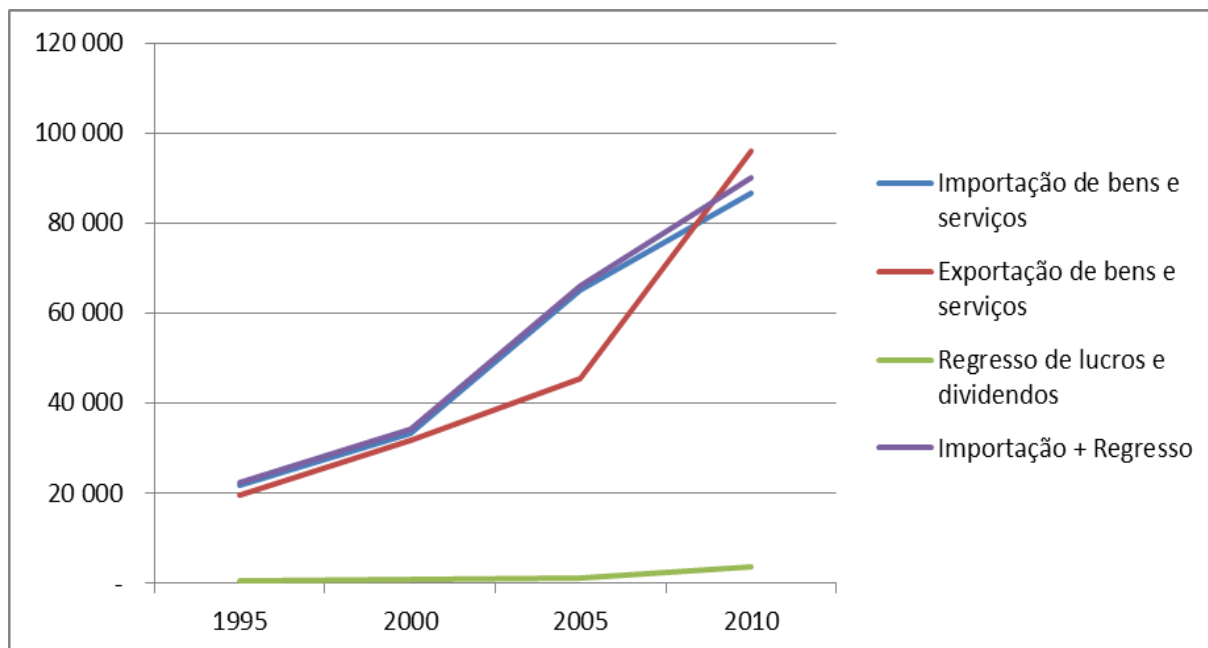
Fonte: UNCTAD, 2014. Elaboração própria.

Conforme dados do Banco Central do Brasil, a participação do estoque de IDE, modalidade participação no capital, sobre o PIB vem crescendo fortemente nos últimos 18 anos, saindo de apenas 5% em 1995 e saltando para 27,5% em 2012. A variação do estoque desta modalidade de IED é explicada principalmente pelos ingressos líquidos, pela variação de preço das empresas de IED, e pela variação cambial.

Ainda conforme dados do Banco Central (2014), no mesmo ano, os países com maior volume de investimentos no Brasil foram os Países Baixos (183 bilhões de dólares), com participação de 30% do total dos estoques de IDE do país, seguidos de Estados Unidos (98 bilhões de dólares), com 16%, Espanha com 12%, Luxemburgo, Japão e França, com pouco mais de 5%. A participação da China no estoque total foi de apenas 0,18%. Em comparação com o início da década não houve grandes alterações nos países mais representativos: em 2011 Estados Unidos representavam 21%, seguido de Espanha, com 13%, dos Países Baixos e França com 9% do estoque total.

Analisando o gráfico abaixo podemos verificar que o volume de importação de bens e serviços por parte de empresas transnacionais estava sempre em igualdade ou superior ao das exportações realizadas por estas empresas, o que gerava um desequilíbrio na balança comercial brasileira. A partir de 2005, a taxa de crescimento destas importações vem diminuindo, ao mesmo tempo em que a taxa de crescimento das exportações vem aumentando fortemente, o que começa a afetar de maneira mais positiva o balanço de pagamentos. Por outro lado, nota-se um aumento na remessa de lucros e dividendos, o que também afeta negativamente o balanço de pagamentos.

Gráfico 3 – Importação x Exportação de bens e serviços x Remessas de lucros e dividendos por empresas com capital estrangeiro (em bilhões de dólares)



Fonte: Banco Central do Brasil, 2014. Elaboração própria.

O bom desempenho apresentado pelo Brasil no que tange à atração do IED, a partir dos anos 1990, pode ser creditado tanto pelas melhoras no ambiente macroeconômico do país, quanto ao bom cenário para o investidor externo nesse período. No que se refere ao cenário macroeconômico interno, pode-se destacar o processo de abertura comercial e financeira nos anos 1990, a política de estabilização representada pelo Plano Real, as mudanças no quadro regulatório do IDE e ao processo de privatizações, que foi um dos grandes responsáveis pelo aumento do fluxo do IDE no período de 1995-2000.

Ao longo das últimas décadas, o IDE apresentou papel relevante na industrialização brasileira, atraído principalmente pelo grande mercado interno (*market seeking*), pelas políticas governamentais e, particularmente, direcionado para setores industriais intensivos em tecnologia. Segundo a UNCTAD (2014), atualmente o Brasil segue uma tendência de queda nos fluxos IDE, que também é verificada na América do Sul. Nos últimos três anos, a região viveu um "boom" provocado por altos preços de *commodities* que estaria chegando ao fim, acarretando na redução deste fluxo.

Apesar do expressivo incremento no fluxo, as características do IDE limitam sua contribuição para o crescimento do produto nacional, uma vez que a concentração na produção de bens de consumo e de intermediários para o mercado interno, associada à forte importação de equipamentos, matérias-primas e componentes, indica que o IDE não altera significativamente a pauta exportadora. Embora represente uma importante entrada de divisas, o IDE não desloca uma das principais restrições ao crescimento: a restrição externa na balança comercial (SARTI; LAPLANE, 1999).

De acordo com o contexto apresentado durante o desenvolvimento deste capítulo, podemos sugerir que o aumento do IDE aparenta ter forte correlação com períodos de crescimento econômico tanto no país receptor, quanto no país emissor do investimento e com períodos de reestruturação industrial e patrimonial. Além destes fatores, é importante salientar que as condições macroeconômicas do país mais favoráveis ao investimento, como a ampliação da liberalização do capital, a aderência à taxa de câmbio flutuante, entre outros fatores, também tiveram papel relevante no incremento do IDE recebido pelo Brasil no período analisado. Porém, essa abertura trouxe uma tendência de desequilíbrios na balanço de pagamentos, uma vez que os investimentos que são feitos internamente se concentram em setores de baixo dinamismo produtivo, como *commodities* e serviços, que não geram divisas.

5 CONCLUSÕES

A partir da segunda metade do século XX, com a maior interação entre as economias globais, o comportamento das firmas multinacionais passou a integrar os estudos de diversos autores. John Dunning, combinando as diversas teorias já existentes com a sua própria, criou a teoria eclética, na qual procurou explicar a decisão ou não das empresas de investir no exterior. Através desta teoria, o autor explica que os investimentos são precedidos de vantagens competitivas das empresas multinacionais sobre as firmas localizadas no país receptor. Para escolher da forma mais adequada o destino de seus investimentos no exterior, a empresa multinacional leva em consideração as vantagens locacionais que cada país oferece.

O presente trabalho teve como objetivo principal analisar a evolução do IED no Brasil e avaliar os seus efeitos sobre a economia nacional. Procurou-se verificar a hipótese de que o Governo tem fundamental importância no que tange ao direcionamento dos investimentos estrangeiros para os setores de seu maior interesse. De fato, têm-se evidências de que o Estado tem grande influência sobre os setores de destino do IED, como por exemplo, o caso das indústrias automobilísticas instaladas no Brasil e no México, que apresentaram grande crescimento após políticas governamentais voltadas para a entrada de IED no setor. Quanto à primeira hipótese, há elementos que corroboram a perspectiva de que as empresas multinacionais instaladas no país geram maior nível de produção, porém, ao mesmo tempo grande parte dos investimentos são realizados em setores produtivos de baixo valor agregado.

Com relação ao IED voltado aos países da América Latina, através dos estudos verificamos que, apesar de possuírem condições similares, existem diferenças específicas entre os países que fazem com que o IED flua para diferentes setores nos países da região, ou então para mesmo setor, porém, com características distintas, geralmente estas diferenças são resultado do sistema político de cada país.

No Brasil, ao longo dos anos 1990, juntamente com a implantação de um sistema econômico menos instável, ocorreram diversas modificações que

auxiliaram no aumento das vantagens locacionais brasileiras, gerando maior atratividade ao investimento estrangeiro, como por exemplo, a liberalização financeira e a equiparação da empresa estrangeira à local, permitindo à empresa estrangeira acesso ao sistema de crédito público e a incentivos fiscais. A partir daí, os fluxos de IED, para o Brasil, passaram a apresentar crescente participação na economia nacional.

A partir dos anos 1990 até o início dos anos 2000, o IED que ingressou ao Brasil era composto, basicamente, por privatizações e fusões e aquisições. Com isso, a maior parte do IED que ingressou no país, naquele período, não criou novas capacidades produtivas e nem novos postos de trabalho. Para que estas aquisições gerassem novas capacidades produtivas seriam necessários investimentos na renovação e na ampliação dos ativos, de modo a aumentar a eficiência produtiva e o nível de produção.

Nos anos 2000, houve uma modificação na composição do IDE, onde se reduziu a proporção de investimentos por meio de fusões e aquisições e a construção de novas plantas produtivas foi ganhando maior representatividade. Assim, o IED passou a ser mais voltado para a instalação de novas plantas produtivas (*greenfield*) e para a modernização das plantas existentes. Porém, no Brasil, assim como na América Latina, tais investimentos apresentam grande concentração em atividades de baixo valor agregado e de baixa intensidade tecnológica, os quais geram pouco transbordamento entre as empresas envolvidas e poucos empregos qualificados. Desta forma, o IED que flui para a região tende a gerar desequilíbrios no balanço de pagamentos e a não dinamizar suficientemente a economia.

Essa preferência das multinacionais em investir em produtos de baixa tecnologia, na região, reflete a valorização dos preços internacionais de *commodities* e a alta demanda internacional por produtos básicos (*resource seeking*), além da expansão da classe média brasileira (*market seeking*), que vem gerando um grande mercado interno potencial para produtos não comercializáveis. Com isso, apesar do forte aumento nos fluxos de IED para o

Brasil, as suas características limitam sua contribuição para o crescimento econômico nacional.

Como podemos verificar através dos dados apresentados no decorrer do trabalho, os fluxos de IED mundiais estão diretamente relacionados não apenas com as condições macroeconômicas do país receptor, mas também, com as condições econômicas dos países emissores. Assim, para que o IED continue crescendo e trazendo novos investimentos e benefícios aos países envolvidos, é necessário que se tenha uma economia global estável e com boas perspectivas econômicas. Atualmente, o Brasil figura entre as cinco economias que mais recebem IED no mundo e, segundo a UNCTAD, para os próximos anos, o país deve continuar como um dos maiores receptores.

Sem uma perspectiva de mudança no perfil dos investimentos realizados no Brasil, pelo menos no curto prazo, cabe ao governo brasileiro, portanto, trabalhar no sentido de direcionar os investimentos estrangeiros para setores de maior nível tecnológico, de maneira a contribuir para um maior crescimento e criar mais postos de trabalho qualificado, transbordamentos tecnológicos para as firmas locais e inovações, o que poderia gerar uma gradual mudança na pauta exportadora brasileira, culminando em maior equilíbrio no balanço de pagamentos nacional.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Censo de Capitais Estrangeiros no País**. Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/resultados_censos.asp?idpai=CENSOC E>. Acesso em: 24 out. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Série Histórica do Balanço de Pagamentos**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>>. Acesso em: 24 out. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Séries Temporais**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?serietemp>>. Acesso em: 24 out. 2014.

BRICS POLICY CENTER. **Policy Brief: Os BRICS e o Investimento Externo Direto (IED) no Período 1990-2010**. Rio de Janeiro: Núcleo de Desenvolvimento, Comércio, Finanças e Investimentos – BRICS Policy Center / Centro de Estudos e Pesquisa BRICS, 2011. Disponível em: <<http://bricspolicycenter.org/homolog/uploads/trabalhos/3899/doc/1347749806.pdf>>. Acesso em: 25 maio 2014.

BUSSE, M.; GROIZARD J. L. **Foreign Direct Investment, Regulations, and Growth**. Hamburg: World Bank Policy Research, Apr. 2006. (Working Paper, 3882). Disponível em: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3882>>. Acesso em: 20 maio 2014.

CARNEIRO, R. Globalização Financeira e Inserção Periférica. In: **Desenvolvimento em crise: A Economia Brasileira no Último Quarto do Século XX**. São Paulo, p. 227-308, 2002.

CASTRO, A. C. **As Empresas Estrangeiras no Brasil (1860-1913)**. São Paulo: Zahar Editores, 1979. Disponível em: <<http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=000017639&fd=y>>. Acesso em: 19 out. 2014.

CASTRO, A. B. A Reestruturação Industrial Brasileira nos anos 90. Uma Interpretação. **Revista de Economia Política**. Rio de Janeiro, v. 21, n. 3, jul./set. 2001. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/PDF/83-1.PDF>>. Acesso em: 04 out. 2014.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE - CEPAL. **Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean**. Santiago do Chile, 2014. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/50845/Paninsal2013.pdf>>. Acesso em: 06 abr. 2014.

_____. **O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe**. Santiago do Chile, 2011. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/46571/2012-183-LIEP-WEB.pdf_>>. Acesso em: 13 out. 2014.

_____. **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe.**

Santiago do Chile, 2012. Disponível em:

<<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/49845/lainversionextranjerad2012.pdf>>.

Acesso em: 06 abr. 2014.

CHUDNOVSKY, D. et al. **O Boom do Investimento Estrangeiro Direto no Mercosul.** Rio de Janeiro, 2001. (Serie Red Mercosul, 1). Disponível em:

<<http://www.redmercosur.org/o-boom-do-investimento-estrangeiro-direto-no-mercosul/publicacao/88/pt/>>. Acesso em: 04 abr. 2014.

DUNNING, J.H.; NARULA, R. **Foreign Direct Investment and Governments.**

London; New York: Routledge, 1996.

DUNNING, J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: a Restatement and Some Possible Extensions. **Journal of International Business Studies**, London, v. 19, n.1, p. 1-31, 1988. Disponível em:

<<ftp://webacademicos.udesa.edu.ar/pub/CEHDE/Material%20de%20consulta/7%200-%20Dunning,%20Eclectic%20Paradigm%20of%20international%20production.PDF>>. Acesso em: 23 ago. 2014.

DUNNING, J. H. The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity. **International Business Review**, London, v. 9, p. 163–190, 2000. Disponível em:

<http://www.exeter.ac.uk/media/universityofexeter/internationalexeter/documents/iss/Dunning_IBR_2000.pdf>. Acesso em: 28 ago. 2014.

DUNNING, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. **Int. J. of the Economics of Business**, London, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001. Disponível em:

<<http://faculty.ksu.edu.sa/ahendy/313%20ECON/Syllabus%20and%20Handouts/Dunning1.pdf>>. Acesso em: 23 ago. 2014.

FREITAS, M. C. P. De; D. M. PRATES. A Abertura Financeira no Governo FHC: Impactos e Consequências. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 17, p. 81-111, 2001. Disponível em: <

http://econpapers.repec.org/article/eucancoec/v_3a17_3ay_3a2001_3ap_3a81-111.htm>. Acesso em: 02 set. 2014.

GONÇALVES, J.E.P. Empresas Estrangeiras e Transbordamentos de Produtividade na Indústria Brasileira: 1997-2000. Dissertação de Mestrado, IE-UNICAMP. Campinas, 2003. Disponível em: <

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/premio/pr272.pdf>. Acesso em: 08 nov. 2014.

GONÇALVES, R. A Empresa Transnacional. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2002. p. 10-20.

GREGORY D.; OLIVEIRA, M. F. B. A. **O desenvolvimento de Ambiente Favorável no Brasil para a Atração de Investimento Estrangeiro Direto**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <<http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/brazil.atracaodeIED.pdf>>. Acesso em: 24 set 2014.

GUARNIERI, J. B. A Trajetória dos Investimentos Externos Diretos na América Latina na Primeira Década do Século XXI. In: **A Difusão de Poder na Economia Globalizada: Estados, Empresas Transnacionais e cartéis de drogas na América Latina**. Campinas, 2011. p. 29-42. Disponível em: <<http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/publicacoes-oficiais-1/catalogo/orgao-essenciais/gabinete-de-seguranca-institucional/secretaria-de-acompanhamento-de-estudos-institucionais/a-difusao-de-poder-na-economia-globalizada-estados-empresas-transnacionais-e-carteis-de-drogas-na-america-latina/view>>. Acesso em: 20 maio 2014.

HEMAIS, C. A.; HILAL, A. Teorias Paradigmas e Tendências em Negócios Internacionais: de Hymer ao Empreendedorismo. In: HUMAIS, C. A. **O Desafio dos Mercados Externos Teoria e Prática da Internacionalização da Firma**. Rio de Janeiro, 2004. p. 17-40. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books?id=crjbtZLkMfQC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em: 17 ago. 2014.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. **Promoção de Exportações via Internacionalização das Firms de Capital Brasileiro**. Relatório 09. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-09.pdf>. Acesso em 19 maio 2014.

JORGE, M. F.; DANTAS, A. T. Investimento Estrangeiro Direto, Transbordamento e Produtividade: um estudo sobre ramos selecionados da indústria brasileira. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 8, n. 2, p 481-514, jul/dez 2009. Disponível em: <<http://www.ige.unicamp.br/ojs/index.php/rbi/article/view/391>>. Acesso em 09 dez. 2014.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional**. 8. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

LAPLANE, M.; SARTI, F. **Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90**. Brasília, 1999. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2733/1/td_0629.pdf>. Acesso em: 24 mai. 2014.

LAPLANE, M.; SARTI, F. O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos anos 90. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 11, n. 1, jan./jun. 2002. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/instituto/revistas/economia-e-sociedade/V11-F1-S18/03-Sarti%20e%20Laplane.pdf>>. Acesso em: 24 maio 2014.

MACHINEA, J. L.; VERA C. Comércio, Inversión Directa e Políticas Productivas. **Serie Informes e Estudios Especiales**. CEPAL, Santiago de Chile, n. 16, 2006. Disponível em: <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/23934/lcl2496e.pdf>>. Acesso em: 09 out. 2014.

MONTERO, A. Macroeconomic Deeds, Not Reform Words: The Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America. **Latin American Research Review**, [S.l.], v. 43, n. 55-83, 2008.

MORAES, O. J. De. **Investimento Direto Estrangeiro no Brasil**. São Paulo: Editora Aduaneiras, 2006.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - OCDE. **Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs**. Paris: OECD Publications Service, 2002. Disponível em: <<http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>>. Acesso em: 05 abr. 2014.

_____. **OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**. Fourth edition. Paris, 2008. Disponível em: <http://www.lb.lt/n22873/benchmark_fdi_4-en.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2014.

PENFOLD, M.; CURBELO, J. L. **Hacia Una Nueva Agenda en Inversión Extranjera Directa. Tendencias y Realidades de América Latina**. [S.l.] 2013. (CAF, Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva, 11).

RIBEIRO, E.J.J.; FILHO, E.B.S. Investimento Externo no Brasil no período 2003-2012: Aspectos Regionais e Setoriais. **Boletim de economia e política internacional/Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Brasília: Ipea, n. 14, maio/ago. 2013. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/boletim_internacional/13092_4_boletim_internacional014_cap4>. Acesso em: 08 nov. 2014.

SILVA, D. R. et al. Precursores Teóricos do Modelo de Internacionalização de Uppsala: a Contribuição de Penrose, Cyert & March e Aharoni. In: ENCONTRO DA ANPAD, 34., **Anais...** Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/eso728.pdf>>. Acesso em 17 ago.2014.

SILVA, L. da. **Tendências dos Fluxos Globais de Investimento Direto Externo**. Brasília, jun. 2006. (Texto para Discussão IPEA, 1192). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4346>. Acesso em: 25 maio 2014.

TIGRE, P. B. Paradigmas Tecnológicos e Teorias Econômicas da Firma. **Revista Brasileira de Inovação**. Rio de Janeiro, v. 4, n. 1, jan./jun. 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **UNCTADstat**. New York; Geneva, 2014. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=88>>. Acesso em: 15 ago. 2014.

_____. **World Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.** New York; Geneva, 2005. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>. Acesso em: 12 out. 2014.

_____. **World Investment Report: Investing in the SDGs: an Action Plan.** New York; Geneva, 2014. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2014_en.pdf>. Acesso em: 22 out. 2014.

_____. **Inward and Outward Foreign Direct Investment Stock, Annual, 1980-2012.** UNCTAD Statistics. New York; Geneva, 2013. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,5&sRF_Expanded=p,5>. Acesso em: 25 maio 2014.

_____. **World Investment Report: Non-Equity Modes of International Production and Development.** New York; Geneva, 2011. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf>. Acesso em: 22 out. 2014.

_____. **World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.** New York; Geneva, 2008. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf>. Acesso em: 24 out. 2014.

_____. **World Investment Report: The Shift Towards Services.** New York; Geneva, 2004. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf>. Acesso em: 24 out. 2014.

_____. **World Investment Report: FDI Policies for Development: National and International Perspectives.** New York; Geneva, 2003. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf>. Acesso em: 25 maio 2014.

VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. **Quarterly Journal of Economics**, v. 80, 1966.

ZEBREGS, H. **Can the Neoclassical Model Explain the Distribution of Foreign Direct Investment Across Developing Countries?** [S.l.], 1998. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98139.pdf>>. Acesso em: 13 nov. 2014.