

Fernanda Steiner Perin

**TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DISTINTAS:
ESTUDO SOBRE O PADRÃO DO INVESTIMENTO DIRETO NO
EXTERIOR DO BRASIL E DA COREIA DO SUL**

Dissertação submetida ao Programa
de Pós-Graduação em Economia da
Universidade Federal de Santa
Catarina para a obtenção do Grau de
Mestre em Economia.
Orientador: Prof. Dr. Silvio Antônio
Ferraz Cário.

Florianópolis
2014

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Perin, Fernanda Steiner

Trajetórias de desenvolvimento distintas : estudo sobre o padrão do investimento direto no exterior do Brasil e da Coreia do Sul / Fernanda Steiner Perin ; orientador, Silvio Antonio Ferraz Cario - Florianópolis, SC, 2014.
313 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico. Programa de Pós-Graduação em Economia.

Inclui referências

1. Economia. 2. Processo de industrialização. 3. emissão de Investimento Direto Externo. 4. Brasil. 5. Coreia do Sul. I. Cario, Silvio Antonio Ferraz. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

Fernanda Steiner Perin

TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DISTINTAS: Estudo sobre o padrão do Investimento Direto no Exterior do Brasil e da Coreia do Sul

Esta Dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Título de Mestre em Economia e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 24 de julho de 2014.

Dr. Roberto Meurer
Coordenador

Apresentada à Comissão Examinadora integrada pelos professores:

Prof. Dr. Silvio Antônio Ferraz Cário
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Achyles Barcelos da Costa
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Fernando Seabra
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques
Universidade Federal de Santa Catarina

Aos meus pais, Belmiro e Analice, e a
minha irmã, Iara, pela dedicação e
carinho

AGRADECIMENTOS

Ao longo do curso de mestrado em Economia passei por diversos momentos de alegrias e frustrações que, de uma forma ou outra, contribuíram para que me tornasse uma economista melhor. Hoje posso dizer que sou uma pessoa diferente daquela recém formada, mais segura e sabendo que o processo de aprendizagem dura a vida inteira. Assim, tenho muito que agradecer às pessoas que estiveram comigo durante esse processo e que contribuíram para tais mudanças.

Aos meus pais por terem acreditado em mim e por estarem sempre ao meu lado quando mais precisei.

Especialmente a minha irmã que esteve comigo a maior parte do tempo e compartilhou dos momentos felizes e tristes.

Aos meus primos e tios agradeço o carinho mesmo que de longe.

Ao professor Silvio Cario, o qual tenho enorme gratidão por toda generosidade e oportunidades. Obrigada por me guiar desde a graduação e por confiar no meu trabalho.

Aos meus colegas de mestrado que dividiram todos os momentos memoráveis do curso. Obrigada pela cumplicidade, Adilson, Bernardo, Carlo, Carolina, Fernanda Paim e Thomas.

Aos meus colegas e também amigos, os quais são economistas brilhantes, André Redivo, Henrique Cavalieri, Ricardo Torres e Vanessa Jurgensfeld. Obrigada por todas as discussões a respeito da academia e da sociedade.

Aos meus queridos amigos que entenderam minha ausência, me deram forças e comemoraram quando precisei, Bruna, Carlos, Gabriela, Hevillem, Julia, Julinha, Luciana, Patrícia, Renato, Ricardo e Samia.

Convém não perder de vista que na civilização industrial o futuro está em grande parte condicionado por decisões que já foram tomadas no passado e/ou que estão sendo tomadas no presente em função de um curto horizonte temporal. Na medida em que avança a acumulação de capital, mais é a interdependência entre o futuro e o passado. Consequentemente, aumenta a inércia do sistema e as correções de rumo tornam-se mais lentas ou exigem maior esforço. (Celso Furtado em O Mito do Desenvolvimento Econômico, 1974)

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo explicar e caracterizar como a emissão de investimento direto é tratada dentro do padrão de desenvolvimento brasileiro e sul-coreano, tendo como período de análise os anos 1950 a 2012. Para tanto, em um primeiro momento é discutido os determinantes teórico-analíticos do IDE e sua relação com o desenvolvimento econômico fundamentando-se nas teorias tradicionais e nas teorias contemporâneas sobre o tema. Em seguida, a emissão de IDE é tratada na perspectiva dos países em desenvolvimento, dando enfoque aos recursos emitidos pelos países da América Latina e da Ásia. Na sequência, resgatam-se, em perspectiva histórica, as principais características do processo de industrialização brasileiro, o qual esteve marcado pela condução e o planejamento do Estado, pela estratégia de produção orientada ao mercado interno, pela entrada de capital externo nos setores mais dinâmicos da estrutura industrial e pela coadjuvante atuação do capital nacional privado. A internacionalização das empresas brasileiras refletiu a trajetória de industrialização, assim, na primeira onda de emissão de IDE, as empresas que expandiram sua produção para o exterior, em grande monta, não tiveram êxito devido às insuficientes vantagens de propriedade constituídas no ambiente domésticos. Após a abertura econômica, notou-se um crescimento contínuo da emissão de IDE, indicando uma melhoria da competitividade das empresas. O ambiente institucional esteve favorável às empresas evidenciando uma estabilidade interna e a retomada das políticas industriais com apoio à internacionalização. O processo de industrialização sul-coreano também é resgatado em perspectiva histórica dando ênfase aos planos de desenvolvimento fortemente comandados pelo Estado, à estratégia de produção orientada ao mercado externo, à relação com o capital estrangeiro e à formação de fortes conglomerados empresariais nacionais. A emissão de IDE foi coibida pelo governo sul-coreano enquanto o tecido industrial estava sendo constituído. Com a abertura econômica, as empresas sul-coreanas foram impulsionadas para o exterior, em grande parte com o apoio financeiro e institucional do governo, e se mostraram em condições de competição com as líderes mundiais. O estudo comparativo entre os dois países mostrou que o desempenho da inserção internacional é consequência da forma como foi conduzido o processo de industrialização. A emissão de IDE pela Coreia do Sul mostra um desempenho mais consistente em termos quantitativos, é mais diversificado geograficamente e direcionado aos setores mais sofisticados tecnologicamente. Enquanto que a emissão de IDE pelo Brasil cresceu

expressivamente nos últimos anos, porém conta com uma assistência institucional insuficiente e é comandada pelos setores menos sofisticados.

Palavras-chave: Brasil; Coreia do Sul; processo de industrialização; emissão de Investimento Direto Externo.

ABSTRACT

This dissertation aims to explain and characterize how the FDI outward is treated within the Brazilian and South Korean standard development, in the period of analysis between the years 1950-2012. In this regard, at first is discussed the theoretical and analytical determinants of FDI and its relationship with economic development basing itself on the traditional theories and contemporary theories on the subject. Then, the issue of FDI is treated from the perspective of developing countries, focusing on resources issued by Latin America and Asia. Moreover, the main characteristics of the Brazilian industrialization process are discussed in a historical perspective, which was marked by the State conducting and planning, the production strategy focused on the inward market, the entry of foreign capital in industrial structure's most dynamic sectors and the supporting role of private national capital. The internationalization of Brazilian companies reflected the trajectory of the industrialization, thus issuing the first wave of outward FDI, the companies that expanded their production abroad were largely unsuccessful due to insufficient ownership advantages household formed. After economic opening, it was noticed an increase in emission of continuous FDI indicating an improvement in the competitiveness of enterprises. The institutional environment was favorable to business, showing an inner stability and the resumption of industrial policies to support internationalization. The Korean industrialization process is also taken here with a historical perspective, emphasizing on the development plans tightly controlled by the State, the production strategy oriented to the foreign market, the relationship with the external capital and the formation of strong national conglomerates. The outward FDI was restrained by the South Korean government as the industrial web was being constituted. With the economic opening, the South Korean companies were largely pushed abroad with the financial and institutional support from the government and proved to be able of competing with the world leaders. The comparative study between the two countries demonstrated that the performance of international integration is a result of how the industrialization process was conducted. The outward FDI from South Korea exposes a more consistent performance in quantitative terms, it is more geographically diverse and focused on the most technologically sophisticated sectors. Meanwhile the Brazilian outward FDI has grown significantly in the recent years, but has insufficient institutional care and is controlled by less sophisticated sectors.

Keywords: Brazil; Korea; industrialization process; outward Foreign Direct Investment.

LISTA DE FIGURAS

Figura 3.1 – Panorama mundial da emissão de IDE, estoque, 2012	94
Figura 3.2 – Estoque de IDE recebido e emitido pelos países em desenvolvimento e participação no total mundial, 1980-2012.....	94
Figura 3.3 – Mecanismos de emissão de IDE e melhoramento tecnológico	103
Figura 3.4 – Estoque de IDE emitido por países em desenvolvimento, 1980-2012	105
Figura 3.5 – Estoque e taxa de crescimento do IDE emitido pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1980-2012.....	106
Figura 3.6 – Relação entre o estoque emitido e recebido de IDE e o PIB per capita de países desenvolvidos e em desenvolvimento selecionados, 2012.....	107
Figura 3.7 – Distribuição setorial do estoque emitido de IDE pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1990 e 2010	109
Figura 3.8 – Fluxos de IDE emitido pela América Latina e Caribe e participação no total mundial, 1970-2012.....	115
Figura 3.9 – Fluxos de IDE emitido pelos países em desenvolvimento da Ásia e participação no total mundial, 1970-2012	120
Figura 4.1 – Balança comercial brasileira, 1948-2012.....	129
Figura 4.2 – Participação no valor adicionado bruto a preços básicos segundo setores econômicos, Brasil, 1947-1949, decênios 1950-2009, 2010-2012	130
Figura 4.3 – Dívida externa líquida brasileira como porcentagem do PIB, 1971-2012	134
Figura 4.4 – Estoque de IDE recebido alocado por setores da economia brasileira, quinquênios de 1980-2010 e 2011.....	138
Figura 4.5 – Coeficiente exportado e Coeficiente de Penetração das Importações, Brasil, 1948-2012	139
Figura 4.6 – Fluxos de IDE recebidos, Rendas ¹ de investimento direto no Brasil e Lucros Reinvestidos no Brasil ² , 1980-2013.....	141
Figura 4.7 – Fluxos de IDBE e Rendas ¹ de IDBE, 1968-1989	151
Figura 4.8 – Exportações brasileiras por fator agregado ¹ , 1964-2012	151
Figura 4.9 – Estoque de IDBE e sua participação no PIB, Brasil, 1980-2012.....	154
Figura 4.10 – Abertura comercial e taxa de câmbio – Brasil, 1990-2012	158
Figura 4.11 – Desembolsos do BNDES para operações de internacionalização, 2005-2013, em R\$ milhões	163

Figura 4.12 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por setor, acumulado 2005-2013.....	165
Figura 4.13 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por região, acumulado 2005-2013.....	166
Figura 4.14 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por natureza, acumulado 2005-2013.....	166
Figura 4.15 – IDBE por regiões geográficas, Brasil, 2001-2012.....	170
Figura 4.16 – IDBE ¹ por setores econômicos, Brasil, 2001-2012	170
Figura 4.17 – Distribuição geográfica do estoque de IDBE na indústria de transformação, 2012.....	173
Figura 4.18 – Relação entre o IDBE e a FBCF e entre a FBCF e o PIB, Brasil, 1970-2012.....	175
Figura 4.19 – Fluxos de IDBE e Rendas ¹ de IDBE, Brasil, 1990-2013	176
Figura 4.20 – Coeficiente de exportação industrial ¹ , Brasil, 1997-2012	179
Figura 4.21 – Relação entre o fluxo de IDE emitido e o fluxo de IDE recebido e o PIB per capita do Brasil, 1970-2012	184
Figura 5.1 – Balança comercial sul-coreana, 1948-2012	194
Figura 5.2 – Participação no valor adicionado a preços correntes segundo setores econômicos – Coreia do Sul, 1965-1969, decênios de 1970 a 2009 e 2010-2012	197
Figura 5.3 – Dívida externa como proporção do PIB – Coreia do Sul, 1961-2011	202
Figura 5.4 – Fluxos de IDEs recebidos e rendas ¹ de IDE e Lucros Reinvestidos ² , Coreia do Sul, 1980-2013	205
Figura 5.5 – Coeficiente exportado e Coeficiente de Penetração das Importações, Coreia do Sul, 1970-2012.....	210
Figura 5.6 – Exportações sul-coreanas por fator agregado, 1967-71, 1972-76, 1977-82, 1982-86, 1987-91, 1994-2009	218
Figura 5.7 – Fluxo de IDCE e Rendas de IDCE, Coreia do Sul, 1980-2013	220
Figura 5.8 – IDCE por regiões geográficas, Coreia do Sul, acumulado 1968-80 e 1981-1989	222
Figura 5.9 – IDCE por setores econômicos, Coreia do Sul, acumulado 1968-80 e 1981-1989	224
Figura 5.10 – Estoque de IDCE e participação do IDCE no PIB, Coreia do Sul, 1980-2012.....	226
Figura 5.11 – Abertura comercial e taxa de câmbio, Coreia do Sul, 1970-2012	227
Figura 5.12 – Fluxo de IDCE, Coreia do Sul, 1990-2013.....	235

Figura 5.13 – IDCE por regiões geográficas, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-2013.....	236
Figura 5.14 – IDCE por setores econômicos, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-2013.....	237
Figura 5.15 – Distribuição geográfica do fluxo de IDCE na indústria de transformação, 2012.....	240
Figura 5.16 – Relação entre o fluxo de IDCE e a FBCF ¹ e relação entre a FBCF e o PIB, Coreia do Sul, 1970-2012.....	243
Figura 5.17 – Fluxos de IDCE e Rendas do IDCE, Coreia do Sul, 1990-2013.....	244
Figura 5.18 – Coeficiente de exportação industrial ¹ , Coreia do Sul, 1994-20120.....	246
Figura 5.19 – Relação entre o fluxo de IDE emitido e o fluxo de IDE recebido e o PIB per capita, Coreia do Sul, 1970-2012.....	251
Figura 6.1 – Estoque de IDE recebido e a participação no PIB, Brasil e Coreia do Sul, 1980-2012.....	264
Figura 6.2 – Fluxo de emissão de IDE, Brasil e Coreia do Sul, 1970-1989.....	272
Figura 6.3 – Estoque de IDE emitido e a participação no PIB, Brasil e Coreia do Sul, 1980-2012.....	276

LISTA DE QUADROS

Quadro 1.1 – Questão de pesquisa e seus desdobramentos quanto às categorias de análise, pressupostos e questões orientativas	33
Quadro 2.1– Comparação dos três modelos de globalização	44
Quadro 2.2 – Determinantes da produção internacional	61
Quadro 2.3 – Estratégias de IDE e principais determinantes	62
Quadro 2.4 – O <i>Investment Development Path</i>	68
Quadro 2.5 – Comparação entre as ETNs de países desenvolvidos (1960) e ETNs de países emergentes (2000)	72
Quadro 2.6 – Modelo <i>New Paradigm of Development</i>	74
Quadro 2.7 – Determinantes do IDE no país hospedeiro	78
Quadro 2.9 – Ativos institucionais no Paradigma Eclético	80
Quadro 2.10 – Matriz FSA-CSA	84
Quadro 2.11 – Síntese das teorias sobre o IDE	88
Quadro 3.1 – Possíveis benefícios e custos da emissão de IDE	95
Quadro 3.2 – Motivos específicos da emissão de IDE por ETNs de mercados emergentes	111
Quadro 4.1 – Quadro síntese do capital externo na economia brasileira	148
Quadro 4.2 – Quadro síntese do processo de internacionalização anterior à abertura econômica.....	157
Quadro 4.3 – Marcos temporais do apoio do BNDES à internacionalização de empresas brasileiras.....	164
Quadro 4.4 – Quadro síntese do processo de internacionalização pós-abertura econômica	174
Quadro 4.5 – Indicadores de desenvolvimento e IDE do Brasil, 1970-2012.....	185
Quadro 5.1 – Quadro síntese do capital externo na economia sul-coreana	216
Quadro 5.2 – Quadro síntese do processo de internacionalização anterior à abertura econômica.....	226
Quadro 5.3 – Instrumentos governamentais de apoio à internacionalização de empresas sul-coreanas, 2009*	233
Quadro 5.4 – Quadro síntese do processo de internacionalização sul-coreana pós-abertura econômica	241
Quadro 5.5 – Indicadores de desenvolvimento e IDE, Coreia do Sul, 1968-2013	252
Quadro 6.1 – Desempenho econômico comparado, Brasil e Coreia do Sul, períodos de 1950 a 2012, em %	267

LISTA DE TABELAS

Tabela 3.1 – Estoque de IDE recebido e emitido em relação ao PIB e fluxo de IDE recebido e emitido em relação à FBCF de países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1980-2012	107
Tabela 3.2 – Destino dos fluxos de IDE emitido por países em desenvolvimento, média 2009-2011.....	108
Tabela 3.3 – Estoque de IDE emitido pelos países em desenvolvimento por atividades industriais, 1990 e 2010.....	110
Tabela 3.4 – Estoque de IDE emitido e número de ETNs, países da América Latina e Caribe, 2010-2012	116
Tabela 3.5 – F&A da América Latina e Caribe por setor econômico, 2009-2010 (em US\$ milhões).....	118
Tabela 3.6 – Estoque de IDE emitido e número de ETNs, países em desenvolvimento da Ásia, 2010-2012	121
Tabela 3.7 – F&A dos países em desenvolvimento asiáticos por setor econômico, 2009-2010 (em US\$ milhões).....	124
Tabela 4.1 – Financiamento dado pelo BNDES para o IDBE, 2005-2013, em US\$ milhões	167
Tabela 4.2 – Capitais Brasileiros no Exterior, Brasil, 2001-2012, em US\$ bilhões	169
Tabela 4.3 – Principais países de destino do estoque de IDBE ¹ na indústria, Brasil, média dos triênios 2001-2012, em US\$ milhões	171
Tabela 4.4 – Taxa de crescimento do IDBE das atividades industriais, Brasil, 2002-2012, em %	178
Tabela 4.5 – Participação do fluxo ¹ de IDBE ² nas exportações por atividades industriais, Brasil, 2002-2012 – em %	180
Tabela 4.6 – Empresas de capital nacional da indústria de transformação ¹ que implementaram inovações por localização das fontes de informação empregadas, 1998-2011	183
Tabela 5.1 – Principais países de destino do fluxo de IDCE na indústria, Coreia do Sul, acumulado 1968-1980, 1982, 1984, 1986, 1988, 1989.....	225
Tabela 5.2 – Financiamento dado pelo <i>Korea Eximbank</i> para o IDCE, 2000-2010, em US\$ milhões.....	234
Tabela 5.3 – Principais países de destino do fluxo de IDCE na indústria, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-93, 1994-97, 1998-99, 2003-06 2007-10 e 2011-13, em US\$ milhões.....	238
Tabela 5.4 – Taxa média de crescimento do estoque de IDCE nas atividades industriais ¹ , Coreia do Sul, períodos de 1990 a 2012, em %	245

Tabela 5.5 – Participação do fluxo de IDCE nas exportações por atividade industrial, Coreia do Sul, períodos de 1995-2012.....	248
Tabela 5.6 – Transferência tecnológica pelo IDCE	250
Tabela 6.1 – Indicadores de inserção externa, Brasil e Coreia do Sul, períodos de 1950 a 2012	277

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático
AINT	Área Internacional
C&T	Ciência e Tecnologia
CACEX	Carteira de Comércio Exterior
CAN	Comunidade Andina
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
CSAs	“Vantagens específicas do país”
EMN	Empresa Multinacional
ETN	Empresa Transnacional
F&A	Fusões e Aquisições
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
Finex	Fundo de Financiamento à Exportação
FMI	Fundo Monetário Internacional
FSA _s	“Vantagens específicas da firma”
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
IDBE	Investimento Direto do Brasil no Exterior
IDCE	Investimento Direto da Coreia do Sul no Exterior
IDE	Investimento Direto Externo
IDE _E	Investimento Direto Externo emitido
IDE _R	Investimento Direto Externo recebido
IDP	<i>Investment Development Path</i>
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializado
IVCR	Índice de Vantagem Comparativa Revelada
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NPD	<i>New Paradigm of Development</i>
NPDS	Novo Plano de Desenvolvimento Social
OGU	Orçamento Geral da União
OMC	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
ONG	Organizações Não Governamentais
P&D	Pesquisa & Desenvolvimento
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
Pacti	Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica
PBM	Plano Brasil Maior
PDE	Plano de Desenvolvimento da Educação
PDP	Política de Desenvolvimento Produtivo
PIB	Produto Interno Bruto
PICE	Política Industrial e de Comércio Exterior

PIQP	Plano de Promoção das Indústrias Química e Pesada
PITCE	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PME	Pequenas e Médias Empresas
PND	Plano Nacional do Desenvolvimento
PNQ	Plano Nacional de Qualificação
PQCV	Plano Quinquenal de Crescimento Verde
PQDE	Planos Quinquenais de Desenvolvimento Econômico
RENAI	Rede Nacional de Informações sobre o Investimento
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
SNI	Sistema Nacional de Inovação
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito
TEC	Tarifa Externa Comum
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	29
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA	29
1.2	OBJETIVOS	30
1.2.1	Objetivo geral	30
1.2.2	Objetivos específicos	30
1.3	HIPÓTESE	31
1.4	METODOLOGIA	31
1.4.1	Etapas da pesquisa	31
1.4.2	Categorias de análise.....	33
1.4.3	Tratamento dos dados e limitações.....	35
1.5	ESTRUTURA DO TRABALHO	37
2.	TRATAMENTO TEÓRICO-ANALÍTICO SOBRE O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL.....	39
2.1	INTERPRETAÇÕES SOBRE O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA	39
2.1.1	Conceitos e impactos da globalização comercial, produtiva e financeira 47	
2.2	ABORDAGEM TEÓRICA SOBRE OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR	55
2.2.1	O desenvolvimento das abordagens teóricas tradicionais	55
2.2.2	Abordagens teóricas recentes.....	69
2.3	SÍNTESE CONCLUSIVA	87
3.	OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR DE PAÍSES EMERGENTES.....	93
3.1	O IMPACTO DA EMISSÃO DE IDE EM ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO	93
3.2	MOVIMENTO RECENTE DE IDE EMITIDO POR PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	104
3.3	OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR PELOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO LATINO-AMERICANOS E ASIÁTICOS 113	
3.3.1	O IDE emitido pelos países latino-americanos	114
3.3.2	O IDE emitido pelos países asiáticos	119
3.4	SÍNTESE CONCLUSIVA	125
4.	PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL E INVESTIMENTO DIRETO DO BRASIL NO EXTERIOR.....	127
4.1	O CAPITAL EXTERNO NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA	127

4.2	A INSERÇÃO EXTERNA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	149
4.3	A INTERNACIONALIZAÇÃO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA	158
4.3.1	Políticas de apoio ao IDBE	158
4.3.2	O desempenho do IDBE	167
4.3.3	Impactos macroeconômicos do IDBE	174
4.4	SÍNTESE CONCLUSIVA	186
5.	PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL E INVESTIMENTO DIRETO DA COREIA DO SUL NO EXTERIOR	191
5.1	O CAPITAL EXTERNO NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO SUL-COREANO	191
5.2	A INSERÇÃO EXTERNA DA INDÚSTRIA SUL-COREANA	217
5.3	A INTERNACIONALIZAÇÃO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA	227
5.3.1	Políticas de apoio ao IDCE	228
5.3.2	Desempenho do IDCE	234
5.3.3	Impactos macroeconômicos do IDCE	242
5.4	SÍNTESE CONCLUSIVA	254
6.	TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DISTINTAS: BRASIL E COREIA DO SUL	257
6.1	DIFERENÇAS E SEMELHANÇAS NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO E O CAPITAL EXTERNO	257
6.2	A INTERNACIONALIZAÇÃO BRASILEIRA E SUL-COREANA	269
6.3	OS IMPACTOS MACROECONÔMICOS DO IDE EMITIDO	278
6.4	SÍNTESE CONCLUSIVA	280
7.	CONCLUSÃO	283
	REFERÊNCIAS	287
	ANEXOS	305

1. INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Há uma ampla discussão sobre o desenvolvimento econômico dos países de industrialização tardia capitalista. A comparação entre as economias de tais grupos se tornou recorrente na literatura evidenciando que uns tiveram desempenhos melhores que outros. Dentro desse grupo, o Brasil e a Coreia do Sul são analisados quanto ao seu processo de industrialização, as estratégias empregadas nesse decurso e o papel do Estado. Recentemente, ancorado nos processos de globalização produtiva e financeira, a inserção internacional de tais países também passou a ser considerada.

As semelhanças entre o desenvolvimento econômico brasileiro e sul-coreano encontram-se na forte coordenação e planejamento estatal na direção do processo industrial com a implantação de planos de desenvolvimento, os quais beneficiaram os setores prioritários através da substituição das importações e administraram as fontes de financiamento necessários para a sua realização. Tais semelhanças encontram-se no período pós-guerra até meados da década de 1980. Nesse sentido, entende-se que dois fatores essenciais contribuíram para diferenciar a inserção internacional de cada país.

Primeiro, a condução do desenvolvimento industrial da Coreia do Sul contou com uma orientação de modificação da estrutura produtiva interna, porém com direcionamento para alcançar de forma propositiva o mercado externo. Inicialmente, os produtos empregavam a mão de obra barata e, posteriormente, com a evolução da estrutura industrial, passaram a produzir e a exportar produtos com maior conteúdo tecnológico. No Brasil, o modelo industrial voltou-se para dentro sem uma orientação estratégica voltada também ao mercado externo. O comércio exterior focou na substituição de importações, sendo que a maior parte da sua pauta exportadora se concentrou em produtos de baixo conteúdo tecnológico, não contribuindo significativamente para a geração de divisas.

Segundo, o financiamento da formação da indústria sul-coreana contou com a entrada generosa de empréstimos estrangeiros privilegiados pela relação com os países desenvolvidos, como EUA e Japão. Por sua vez, o financiamento dos planos de desenvolvimento brasileiro muitas vezes foi prejudicado pelo contexto internacional e os capitais que entraram possuíam maior liberdade de execução. Assim, ao passo que o capital externo inserido no desenvolvimento industrial da Coreia do Sul

foi administrado pelo Estado garantindo as reservas de mercado às empresas domésticas, no Brasil, o capital externo esteve alocado nos setores da indústria com maior dinamização tecnológica, deixando as empresas domésticas como coadjuvantes.

Considera-se, portanto, que o processo de internacionalização seguido pelo Brasil e pela Coreia do Sul, comandados pela emissão de Investimento Direto Externo (IDE), foi influenciado pelo modelo de industrialização construído por cada um deles. Não obstante, tal processo não é um efeito isolado no sentido de que a internacionalização se manifesta em um contexto em que a expansão da produção além das fronteiras se torna uma peculiaridade de um novo paradigma industrial.

Cabe observar que alguns trabalhos já trataram parcialmente do tema proposto. Destacam-se os trabalhos de Almeida (2007), Coutinho, Hiratuka e Sabatini (2008) e Perin (2010), Tavares (2006) que tratam a trajetória de internacionalização brasileira. Os trabalhos de Lee (2011), Kwak (2007), Ruppert e Bertella (2010) são alguns dos estudos sobre a trajetória de internacionalização sul-coreana. Além desses, também pode-se citar Acioly, Lima e Ribeiro (2011), UNCTAD (2007), MDIC (2009) e Masiero (2004; 2009) que analisam a internacionalização dos dois países, porém não tratam da inserção externa como efeito da trajetória industrial de ambos, bem como, não é traçado um paralelo entre os seus desempenhos. Portanto, observa-se a lacuna existentes no debate acadêmico, além de sua contemporaneidade, justificando o esforço de estudar o tema. É nessa conjuntura que o presente trabalho está inserido, pretendendo-se responder a seguinte pergunta:

No curso do processo de desenvolvimento industrial, qual tem sido o padrão de orientação econômica, a política institucional e o desempenho dos investimentos diretos no exterior brasileiro e sul-coreano?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Avaliar no curso do processo de desenvolvimento industrial, o padrão dos investimentos diretos externos emitidos pelo Brasil e pela Coreia do Sul no período de 1950 a 2012.

1.2.2 Objetivos específicos

➤ Discutir os determinantes teórico-analíticos do investimento direto no exterior e sua relação com o desenvolvimento econômico;

- Caracterizar os investimentos diretos no exterior de economias emergentes em comparação com o padrão mundial;
- Explicar e caracterizar como o investimento direto no exterior é tratado dentro do padrão de desenvolvimento brasileiro;
- Explicar e caracterizar como o padrão de desenvolvimento sul-coreano promoveu o investimento direto no exterior;
- Realizar uma avaliação, a partir de um estudo comparativo, dos caminhos percorridos pelos investimentos diretos brasileiro e sul-coreano.

1.3 HIPÓTESE

A forma que assume o padrão de desenvolvimento industrial do Brasil e da Coreia do Sul condiciona diferentes desempenhos dos investimentos diretos no exterior desses países.

1.4 METODOLOGIA

Conforme aponta Gil (1999), uma pesquisa tem caráter prático e busca a eficácia, assim, o objetivo principal da pesquisa é descobrir respostas para problemas por meio da utilização de procedimentos científicos. Desta forma, pode-se classificar o presente estudo como uma pesquisa qualitativa do ponto de vista da forma de abordagem do problema e de natureza básica, como também, pode-se classificar como uma pesquisa quantitativa usando elementos (variáveis) comuns para medir os desempenhos. A pesquisa tem caráter descritivo no tocante aos seus objetivos empregando o método científico dedutivo. Este método procura explicar o conteúdo das premissas, isto é, parte de uma análise do geral para o particular a fim de chegar a uma conclusão por meio de uma cadeia de raciocínio em ordem descendente. Os procedimentos técnicos empregados são a pesquisa bibliográfica e documental, referente aos objetivos específicos.

1.4.1 Etapas da pesquisa

Para alcançar os objetivos propostos, foram seguidas as seguintes etapas:

- a) Revisão conceitual sobre o fenômeno da globalização e suas implicações nas mudanças de paradigma industrial com base nos autores tradicionais e mais contemporâneos, como Chesnais (1995), CEPAL (2002), Coutinho (1995), Dreifuss (1996), Gereffi (2001) e Gonçalves

(1999), Held e McGrew (2007). Revisão analítica das teorias econômicas tradicionais a respeito dos investimentos diretos no exterior no que tange às estratégias e aos determinantes de internacionalização. Neste campo, destacam-se as teorias propostas por Dunning (1976, 1981, 2000; 2001), como o *OLI Paradigm*, *Investment Development Path* e a abordagem institucional. Discussão a respeito da evolução e da adaptação das teorias tradicionais diante da emergente participação dos países em desenvolvimento. Concomitantemente, é tratado o papel da emissão do investimento direto externo no desenvolvimento econômico. Alguns dos trabalhos utilizados para essa temática são Dunning (2008; 2010), Dunning e Lundan (2008), Dunning, Kim e Park (2008), Matthews (2006), Rugman e Doh (2008).

b) Pesquisa bibliográfica abrangendo trabalhos sobre a inserção externa e emissão de IDE dos países em desenvolvimento, tais como Akyuz (2005), Aykut e Goldstein (2006), Carneiro (2006), Park (2002), UNCTAD (2006), Zhao e Ling (2008), entre outros. Análise de dados referente aos IDEs emitidos disponíveis na base de dados da UNCTADStat.

c) Pesquisa bibliográfica tratando do processo de industrialização do Brasil, bem como, sua trajetória de internacionalização e desempenho do IDE emitido. O trabalho segue o roteiro disposto no Quadro 1.1.

d) Pesquisa bibliográfica tratando do processo de industrialização da Coreia do Sul, bem como, sua trajetória de internacionalização e desempenho do IDE emitido. O trabalho segue o roteiro disposto no Quadro 1.1.

e) Análise das informações obtidas de modo a permitir maior compreensão sobre a inserção internacional do Brasil e da Coreia do Sul possibilitando traçar um paralelo sobre ambas. Neste propósito, recorre-se aos resultados alcançados com a execução dos objetivos anteriores.

1.4.2 Categorias de análise

Quadro 1.1 – Questão de pesquisa e seus desdobramentos quanto às categorias de análise, pressupostos e questões orientativas

	Critério	Categorias de análise	Pressuposto	Questões orientativas	Dados	Fonte dos dados	
Processo de industrialização	1	Processo de industrialização	- Papel do Estado; - Planos de desenvolvimento; - Estratégia de industrialização; - Setores atendidos;	O processo de desenvolvimento industrial refletiu na inserção externa das empresas nacionais.	- Como foi o papel do Estado na condução dos planos de desenvolvimento? - Qual foi a estratégia de industrialização seguida pelo país? - Qual a importância das importações e exportações para a estratégia de consolidação da indústria? - Qual o papel das empresas privadas no curso do processo industrial?	Dissertativo	Bibliografia relacionada
	2	Capital externo	- Importância das importações e das exportações na formação da indústria; - Financiamento externo para os planos de desenvolvimento; - IDE _e ; - Relações externas;	O capital externo recebido impacta na autonomia da industrialização e na formação dos grupos industriais.	- Qual a origem dos recursos que financiaram a consolidação do processo industrial? - Como é composta a pauta exportadora e importadora? - Qual o impacto do comércio exterior na emissão de IDE? - Qual o papel do IDE recebido na indústria nacional?	Balança comercial; Dívida externa/PIB; IDE _e setorial; Coeficiente exportado Penetração das importações; Exportações por fator agregado	MDIC; IPEADATA; BCB; UNCTADStat; Asian Economic Institute; Bank of Korea; OECDStat.
	3	Ambiente macroeconômico	- PIB; - Balanço de Pagamentos;	A estabilidade do ambiente macroeconômico é vista como favorável à emissão de IDE; O crescimento econômico acompanha a evolução do IDE _e .	- A evolução do PIB acompanha a trajetória do IDE _e ? (IDP – Dunning) - Qual o impacto do IDE recebido no Balanço de Pagamentos?	VA setores; Renda de IDE _e .	IPEADATA; BCB World Bank Database; Bank of Korea;
Inserção externa	4	Ambiente institucional	- Políticas regulatórias; - Liberalização da emissão de IDE _e ;	A liberalização do IDE _e acompanhou o contexto internacional; O Estado identificou que a inserção externa é necessária.	- Havia emissão de IDE antes da liberalização? - Em que contexto nacional a liberalização da emissão de IDE estava inserida? - Como a emissão de IDE respondeu à abertura econômica?	Dissertativo; Evolução do IDE _e ; Renda de IDE emitido; IDE _e /PIB; Abertura Comercial;	Bibliografia relacionada; BCB; UNCTADStat; IPEADATA; Bank of Korea.
		Políticas de apoio e promoção;	Estratégia de <i>catch-up</i> orquestrada.	- O Estado identificou na internacionalização uma oportunidade para melhor o desempenho industrial? - Qual o papel das instituições nacionais na emissão de IDE? - Que tipo de suporte governamental é oferecido?	Desembolsos do BNDES; Desembolsos do Korea Eximbank	BNDES; Ribeiro; Ruppert, (2011).	

(continua)

(continuação)

Inserção externa	Crítério	Categorias de análise	Pressuposto	Questões orientativas	Dados	Fonte dos dados	
	5	Tipos de IDE	- Busca por recursos; - Busca de mercados; - Busca por eficiência; - Busca por ativos estratégicos.	O IDE _E brasileiro seguiu a estratégia principal de busca de recursos; O IDE _E sul-coreano seguiu a estratégia principal de busca de mercado.	- Quais estratégias seguidas pelo IDE emitido? - Há relação entre o IDE emitido e a característica da indústria doméstica?	Dissertativo	Bibliografia relacionada.
	6	Determinantes do IDE	- vantagens de propriedade; - vantagens de localização; - vantagens de internalização;	Os determinantes da emissão de IDE seguem o conjunto de vantagens contidas no OLI Paradigma de Dunning.	- O IDE _E segue as vantagens do OLI Paradigma? - Tais vantagens influenciaram no desempenho externo?	Dissertativo	Bibliografia relacionada.
	7	Destino do IDE	- Países receptores do IDE _E ;	Amplamente regional no caso brasileiro; Geograficamente diversificado no caso sul-coreano.	- Quais são os destinos do IDE _E ? - O que determina o destino do IDE emitido? - O IDE _E se destina aos países vizinhos? - Há relação entre a estratégia e o destino do IDE _E ?	IDE _E por regiões; Países de destino	BCB; Korea Eximbank.
	8	Atividades industriais	- Distribuição do IDE _E segundo tipo de atividade industrial.	O IDE _E brasileiro se concentra nas atividades industriais tradicionais; O IDE _E sul-coreano se concentra nas atividades com maior conteúdo tecnológico.	- Quais são as atividades industriais do IDE _E ?	IDE _E por setores; IDE _E por atividades industriais;	BCB; Korea Eximbank.
	9	Impactos do IDE _E	- Indicadores relacionados ao desempenho do IDE _E .	O IDE _E sul-coreano e o brasileiro possuem desempenhos distintos	- Há relação entre o IDE _E e a trajetória industrial? - O IDE _E tem um impacto positivo no desempenho econômico?	IDE _E /FBCF e FBCF/PIB; C. Exportação Industrial; IDE _E /Exportação; Inovações; IDE _E / IDE _R e PIB per capita	UNCTADStat; IPEADATA; BCB; PINTEC; World Bank Database; Bank of Korea; OECDStat; Kwak (2007).

Fonte: Elaboração própria.

Nota: I9IDE_R: Investimento Direto Externo recebido. IDE_E: Investimento Direto Externo emitido.

1.4.3 Tratamento dos dados e limitações

O trabalho trata da inserção externa realizada por meio da emissão de IDE do Brasil e da Coreia do Sul. É usada a terminologia IDBE para se referir ao Investimento Direto Brasileiro no Exterior e, IDCE para se referir ao Investimento Direto Sul-Coreano no Exterior. A definição de IDE, segundo a UNCTAD (2010), diz respeito a um investimento feito para adquirir interesse a longo prazo em empresas que operam fora da economia do investidor. O objetivo do investidor ao realizar IDE é ganhar uma voz efetiva na gestão da empresa. A entidade estrangeira ou grupo de entidades associadas que realiza o investimento é chamado de investidor direto.

O IDE pode assumir a forma de Fusões & Aquisições (F&A) ou do tipo *greenfield*. A atividade do tipo *greenfield* ocorre quando a empresa investe em novas instalações e na criação de novas entidades por meio da entrada no mercado externo, esta nova unidade pode ser uma filial ou uma subsidiária da matriz. A atividade de F&A se refere a aquisições, ou fusões, com empresas já existentes. Em uma fusão, os ativos e as operações das empresas envolvidas são estabelecidos em uma nova entidade jurídica e, em uma aquisição, o controle dos ativos e das operações é transferido para a empresa compradora a fim de tornar-se uma filial desta (UNDTAD, 2010).

O agente realizador do IDE é uma empresa multinacional (EMN) ou uma empresa transnacional (ETN). A EMN é uma instituição estruturada em rede mundial, em que as decisões corporativas das subsidiárias são tomadas pela matriz. A ETN também é uma instituição estruturada em rede mundial, porém cada subsidiária é entendida como uma unidade semi-autônoma podendo tomar suas próprias decisões. A perspectiva adotada nesse trabalho é a da ETN para fins de padronização e simplificação, exceto quando trata-se de uma abordagem teórica. Nesse caso, optou-se por utilizar a mesma terminologia empregada pelos autores.

No campo das teorias sobre internacionalização existem duas abordagens que se destacam e que são utilizadas para guiar a análise sobre a trajetória do IDE:

- Abordagens da internacionalização com base em critérios econômicos – dentro desse enfoque, prevaleceriam soluções (pseudo-) racionais para as questões advindas do processo de internacionalização, que seria orientado para um

caminho de decisões que trouxessem a maximização dos retornos econômicos;

- Abordagens da internacionalização com base na evolução comportamental – nesse enfoque, o processo de internacionalização dependeria das atitudes, percepções e comportamento dos tomadores de decisão, que seriam orientados pela busca da redução de risco nas decisões sobre onde e como expandir (ANDERSEN; BUVIK, 2002; RÄISÄNEN, 2003 apud CARNEIRO; DIB, 2007)

No tocante à abordagem comportamental, o Modelo Uppsala desenvolvido por Johanson e Vahne e as contribuições de Penrose são as principais referências. Considera-se que as duas percepções são igualmente importantes para o estudo da internacionalização, contudo, devido ao objetivo deste trabalho, entende-se que a abordagem econômica é mais apropriada.

Os indicadores utilizados no presente trabalho foram coletados nas bases de dados indicadas, com exceção dos que seguem. Para o cálculo de tais indicadores foi utilizado a metodologia aplicada por Baumann (2010).

➤ Grau de Abertura Comercial: indica o valor transacionado com o resto do mundo (exportações e importações) como participação do PIB.

$$GAC = \frac{(EX+IM)}{PIB}$$

➤ Coeficiente de Penetração das Importações: indica o quanto da demanda interna do país é satisfeita por importações.

$$CPI = \frac{IM}{(PIB-EX+IM)}$$

➤ Coeficiente Exportado/Predisposição a Exportar: indica o quanto do PIB gerado é vendido no mercado externo.

$$CEX = \frac{EX}{PIB}$$

➤ Coeficiente de Exportação Industrial: indica o quando do Valor Adicionado industrial é vendido no mercado externo.

$$CEX_{IND} = \frac{EX_{IND}}{VA_{IND}}$$

Em que:

EX = Exportação total;

IM = Importação total;

PIB = Produto Interno Bruto;

EX_{IND} = Exportação de bens industriais;

VA_{IND} = Valor Adicionado industrial.

Em se tratando do estudo comparativo entre países foram encontradas algumas limitações na construção do trabalho. Devido ao crescimento das operações das ETNs e à diversidade de países como origem dos IDEs, a compilação dos dados sobre esses recursos nem sempre estão disponíveis. Em nível agregado, há diferenças entre o modo que são coletados e divulgados. Os dados desagregados por setor econômico ou atividade industrial e por país de destino muitas vezes não são reportados ou possuem metodologias diferentes, o que dificulta a comparação entre países. Embora tenha-se feito um grande esforço na compilação de material bibliográfico e estatístico sobre a trajetória de investimento direto no exterior para o Brasil e para a Coreia do Sul, em alguns casos não foi encontrado material que correspondesse às mesmas categorias analisadas ou ao mesmo período. A coleta de dados também foi, em alguns casos, prejudicada pela indisponibilidade ou divergências metodológicas, uma vez que se refere à base de dados de dois países distintos (por exemplo, o Banco Central do Brasil divulga os dados referente à distribuição setorial e geográfica do IDBE em estoque, enquanto que o *Korea Eximbank* divulga tais dados em fluxos).

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

Além desta introdução, o trabalho possui mais seis capítulos. O segundo capítulo apresenta um tratamento teórico sobre o processo de internacionalização e as abordagens sobre o IDE. O terceiro capítulo traça um panorama geral sobre a emissão de IDE dando enfoque aos recursos emitidos pelos países em desenvolvimento, sobretudo, aqueles oriundos da América Latina e da Ásia. O quarto capítulo disserta sobre o processo de industrialização brasileiro e sua relação com o capital estrangeiro e a sua trajetória de inserção externa. Na mesma linha segue o quinto capítulo, porém na perspectiva da Coreia do Sul. O sexto capítulo delinea um paralelo entre a trajetória brasileira e a sul-coreana apontando as semelhanças e divergências. Por fim, no sétimo capítulo, encontram-se as conclusões.

2. TRATAMENTO TEÓRICO-ANALÍTICO SOBRE O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL

A literatura acadêmica sobre o processo de internacionalização do capital abrange diversos estudos a respeito, os quais são originários de um amplo debate multidisciplinar. O objetivo desse capítulo é dissertar sobre algumas das teorias mais relevantes de tal processo na perspectiva da ciência econômica. Em um primeiro momento são abordadas as características da globalização a partir do período pós-guerra, no qual seu desenvolvimento esteve intensificado por fatores de ordem política, econômica e tecnológica. Em seguida são tratadas as teorias econômicas no tocante ao IDE, as quais estão divididas entre as teorias tradicionais e as teorias recentes.

O estudo sobre os investimentos internacionais gera diversas linhas de pensamento a respeito de suas finalidades e efeitos. Dentre as principais escolas de abordagem nesse campo, pode-se destacar a abordagem econômica e a abordagem comportamental. A primeira trata dos IDE baseada em condicionantes principalmente econômicos e, em muitas vezes, políticos e sociais, que estão relacionados à internacionalização da firma, desta forma, privilegia o enfoque macroeconômico e os estudos sobre a competitividade da indústria internacional, além de atentar para um conjunto mais amplo de questões, salientando a interação entre o crescimento da firma e a localização da produção. Por outro lado, as abordagens comportamentais se referem ao processo de internacionalização da firma e, por essa peculiaridade, se atentam aos condicionantes específicos de cada empresa. Considerando o objetivo desse trabalho, o referencial teórico utilizado se limita às abordagens econômicas sobre os determinantes e implicações do IDE. Entende-se que o ambiente macroeconômico está de acordo com a proposta de investigar os IDEs ao longo do processo de industrialização do Brasil e da Coreia do Sul, embora, outra qualidade de análise também poderia ser feita estudando as ETNs de ambos os países.

2.1 INTERPRETAÇÕES SOBRE O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

O processo de globalização é um fenômeno complexo e multidimensional, apesar disso, alguns de seus aspectos mais influentes e perceptíveis são de natureza econômica. A dificuldade em conceituá-la se baseia no fato de que a mesma é um processo dinâmico, cujas

transformações estão relacionadas aos desdobramentos do sistema de produção capitalista. Além disso, não existe somente um ponto de vista sobre esse processo na teoria econômica, diversas escolas de pensamento compreendem tal fenômeno de acordo com sua posição ideológica. No sentido temporal, as origens da globalização podem ser delimitadas há séculos atrás.

Nos anos consequentes a II Guerra Mundial, a economia mundial foi reconstruída sob a hegemonia norte-americana e sob as regras do acordo de Bretton Woods, as quais garantiam a ampliação do comércio exterior por meio de um sistema monetário internacional estável. Adicionalmente, o acordo foi composto por normas que davam autonomia aos Estados para que se protegessem dos movimentos de capitais, uma vez que esses eram vistos como o cerne das crises internacionais. Para tanto, diversas instituições foram criadas, de modo a coordenar as relações internacionais, tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e, como consequência desse último, a Organização Mundial do Comércio (OMC), criada nos anos posteriores. Assim sendo, até a década de 1970 predominava o sistema do *welfare state*, ainda que de diferentes formas e níveis. Considera-se, portanto, que esse foi um período de predominância do consenso keynesiano, um ambiente repleto de iniciativas privadas regulado, contudo, pela autoridade política que objetivava evitar situações de instabilidade global.

Para definir o termo, Gonçalves (1999) caracteriza a globalização econômica como a interação entre os processos de ampliação dos fluxos de capitais, bens e serviços, de intensificação da concorrência internacional e de integração dos sistemas econômicos nacionais. Os três processos, ao ocorrerem concomitantemente, transformam as esferas financeira, produtiva, comercial e tecnológica das relações internacionais e são consequência da expansão dos fluxos de capitais que compõem o sistema financeiro internacional, como também do crescimento do comércio internacional, dos investimentos diretos externos e das relações contratuais.

Gonçalves (1999) cita três conjuntos de fatores determinantes do fenômeno recente da globalização econômica: i) o desenvolvimento tecnológico relacionado à revolução da telemática e aos meios de transporte que facilitaram e estimularam as operações internacionais por intermédio da redução dos custos de transação; ii) os fatores de ordem política e institucional vinculadas aos ideais liberais que vigoraram a partir da década de 1970 e os quais contribuíram para onda de desregulamentação econômica que se estendeu mundialmente; iii) os

fatores sistêmicos e estruturais, principalmente ligados à mudança das estruturas produtivas dos países desenvolvidos, os quais, devido ao esgotamento da sua economia interna, deslocaram os recursos da esfera produtiva para a financeira ou transferiram suas plantas para países emergentes. McMichael (2000) interpreta esses fatores como a remoção das barreiras “artificiais” que configura um canal crucial para a integração internacional.

Chesnais (1995), ao renomear a globalização por “mundialização do capital”, definiu-a como um novo regime de acumulação comandado pelo capital privado aplicado na produção de bens e serviços, assim como pelo capital financeiro centralizado que cresce constantemente. Ela também é característica de uma nova fase do processo de internacionalização que modificou as relações entre o capital, o Estado e o trabalho. Assim, as políticas de liberalização, desregulamentação e privatização facilitaram e favoreceram os avanços do capital industrial e financeiro. A partir da década de 1980, observou-se uma tendência reestruturante das capacidades produtivas internacionais respaldada no avanço dos IDEs originários de países desenvolvidos. Tal movimento não significou uma criação de novos meios de produção, mas sim uma mudança na propriedade do capital.

A globalização é entendida pela CEPAL (2002) como o crescimento da influência exercida em nível local, nacional e regional nas diversas esferas que permeiam as relações entre os indivíduos, assim, diz-se que a globalização possui natureza multidimensional. Na esfera econômica, o processo atual da globalização é incompleto, assimétrico e marcado por grandes deficiências na área da governança. A dinâmica do processo de globalização é moldada pelo fato de que os atores envolvidos estão em condições de desigualdade. Isto é, governos de países desenvolvidos junto com suas empresas transnacionais (ETNs) exercem uma grande influência, enquanto que os governos dos países em desenvolvimento e as organizações da sociedade civil possuem influência muito menor.

A globalização é entendida por Coutinho (1995) como uma etapa mais avançada do processo histórico de internacionalização, a qual se intensificou na década de 1980 causando transformações no progresso tecnológico e na acumulação financeira de capitais. Assim, a característica mais marcante da globalização é o aprofundamento da internacionalização nas esferas econômica, política, social e cultural. Neste sentido, apresenta-se a dificuldade de tratar do conceito de

globalização, uma vez que esta impacta em diversas áreas. Contudo, o autor elencou cinco pontos fundamentais da globalização:

- Aceleração intensa e desigual da mudança tecnológica entre as economias centrais;
- Reorganização dos padrões de gestão e de produção de tal forma a combinar os movimentos de globalização e regionalização;
- Difusão desigual da revolução tecnológica, reiterando os desequilíbrios comerciais e de balanço de pagamentos, resultando num policentrismo econômico que substitui a bipolaridade nuclear do pós-guerra e se expressa na fragilização do dólar *vis-à-vis* o fortalecimento do iene e do marco;
- Significativo aumento do número de oligopólios globais, dos fluxos de capitais e da interpenetração patrimonial (investimentos “cruzados” e aplicações financeiras por não residentes) dentro da tríade;
- A ausência de um padrão monetário mundial estável, no contexto de taxas cambiais flutuantes, magnifica a especulação e os mecanismos de neutralização (derivativos) não são, entretanto, capazes de prevenir a possibilidade de rupturas sistêmicas (COUTINHO, 1995, p. 25-26).

Os autores Held e McGrew (2007) proporcionam uma visão sobre a globalização de diferentes perspectivas dominantes na década de 1990. Eles descrevem um conceito geral e as limitações de cada perspectiva designadas hiperglobalista, transformacionalista ou cética. À luz da perspectiva hiperglobalista a globalização é entendida como um processo histórico legítimo e incontrolável, o que levou a uma ordem mundial baseada no mercado e nas instituições supranacionais. Desta forma, a globalização recente é vista como uma nova era do desenvolvimento da civilização sem precedentes no curso da história humana. Este processo é referido como progressivo e socialmente desejável. Destaca-se também que a intensidade e a dinâmica de mudanças em curso na economia levam às mudanças na estrutura do núcleo das relações sociais.

Um dos principais representantes hiperglobalistas é Ohmae (1990 apud STEFANOVIĆ, 2008). O autor argumenta que, com o crescimento dos mercados globais e o progresso tecnológico, a globalização destruiu

todas as estruturas hierárquicas previamente estabelecidas, assim, o papel do Estado-nação nesse contexto está diminuindo significativamente. Por outro lado, as corporações multinacionais concentram enormes recursos e tornam-se os principais portadores da atividade econômica em nível global. Isso cria uma civilização global em que o mercado está integrado em nível mundial, de tal forma que as EMNs estão se tornando os principais atores do processo econômico e das instituições internacionais, substituindo o papel dos Estados nacionais.

Os transformacionistas possuem uma visão mais moderada em termos de progressividade e resultados da globalização quando comparado com os hiperglobalistas. A globalização não possui um progresso linear, mas representa um fluxo de desenvolvimento capitalista sujeito a ciclos. Isto quer dizer que ela não possui uma única causa, como a lógica econômica. A influência subjacente da globalização sobre as tendências socioeconômicas não é questionada, mas os seus efeitos finais são considerados incertos. Neste sentido, tal compreensão da globalização não é determinista. De uma forma geral, os autores transformacionistas – Giddens, Scholte, Castells, Walerstein – identificam uma mudança na natureza dos governos nacionais, a qual está em processo de reconstituição e reestruturação. Eles também entendem que uma nova arquitetura da ordem mundial está se desenvolvendo, embora a natureza exata dos padrões de estratificação ainda não esteja clara (HELD et al, 1999; STEFANOVIĆ, 2008).

A terceira perspectiva teórica expressa um ceticismo em relação à onipresença do processo da globalização. Nesse sentido, os autores dessa corrente – Held, Hisrt e Thompson – enfatizam que o nível de integração e abertura da economia contemporânea não é único na história, visto que o comércio e os fluxos de capitais internacionais foram mais importantes em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) no período pré-1914, na primeira onda da globalização. Além disso, em vez de acreditarem na diminuição do poder do Estado-nação e na hierarquia das nações como causas da globalização, eles enfatizam o papel significativo das economias nacionais na busca de liberalização econômica e promoção da atividade transfronteiriça. A criação de blocos regionais como a característica essencial da economia mundial oferece uma argumentação de que a economia mundial está menos integrada do que era no final do século XIX (HELD; MCGREW, 2007). O Quadro 2.1 resume as principais características dessas três perspectivas de análise da globalização.

Quadro 2.1– Comparação dos três modelos de globalização

	Hiperglobalistas	Transformacionalistas	Céticos
O que é novo?	A era global.	Níveis historicamente sem precedentes de interconexão global.	Períodos de governança supranacional mais fraca do que antes; novos blocos comerciais.
Qual é a característica central da economia global?	O capitalismo global, eliminação de geografia, a cultura global; sociedade civil global.	Interconexão é mais intensa (dentro de setores econômicos) e mais extensa (entre as regiões).	Mundo menos interdependente do que em 1890; EMN, não ETN.
Qual é a força motriz da globalização?	Capitalismo e tecnologia.	Diversas.	Estados e mercados
O que está acontecendo com o Estado-nação?	Diminuindo e extinguindo-se	Está mudando. Não é obsoleto, mas também não é único.	Reforçando-se e aprimorando-se.
Como entendem a globalização?	Como um reordenamento das relações humanas.	Reordenando as relações inter-regionais.	Internacionalização e regionalização.
O que provavelmente aconteça no futuro?	Civilização global.	Fragmentação global e integração.	Blocos regionais/conflito de civilizações.
Qual é o argumento central?	O Estado-nação faz parte da história.	A globalização está transformando o poder do Estado e das políticas mundiais.	A internacionalização conta com o apoio e a concordância dos Estados

Fonte: Adaptado de Held et al (1999).

Considerando as diversas definições a respeito do fenômeno da globalização econômica entende-se que, tão importante quanto o seu conceito e impacto nas relações socioeconômicas, são os organismos que a executam. Desta forma, deve-se analisar o papel desempenhado pelas instituições no contexto da globalização econômica e a relação que as mesmas têm com o desenvolvimento econômico nacional. A saber, essas instituições são os conglomerados globais, as ETNs, os órgãos governamentais e não governamentais, as organizações internacionais, entre outras.

A interpretação feita por Ardalán (2011) evidencia como as instituições são importantes para o desempenho internacional de um país. A base institucional e as características nacionais ligam os contextos institucionais e sociais na dinâmica dos mercados nacionais considerando

que cada economia de mercado nacional é definida pelas instituições e regras que permitem seu funcionamento. A estrutura institucional da economia molda a organização da produção, as compras e as vendas, e define as opções de cada ator. Ela é composta por elementos que são fundadores de regras, tais como os mercados de capitais, mercados de trabalho e o Estado. A organização institucional da política e dos mercados aponta os incentivos e as restrições que definem os interesses dos atores e moldam seu comportamento. Por sua vez, estes induzem dinâmicas políticas e econômicas específicas a nível nacional. Uma vez que as estruturas institucionais nacionais são diferentes há, portanto, uma variedade de economias de mercado, assim, a interação dos principais atores gera uma lógica política e uma lógica de mercado específicas para cada país. A lógica do mercado molda a dinâmica relacionada à produção, como as decisões corporativas, estratégias e o desenvolvimento de produto e processos de produção em um sistema nacional. Um papel semelhante é desempenhado pela lógica política na formação das atividades do governo. As diferenças na estratégia corporativa nacional e o acesso a mercados e tecnologias criam padrões de concorrência do comércio internacional.

As instituições internacionais, como o FMI, o Banco Mundial e a OMC, têm promovido a adoção de políticas pró-mercado e parte das críticas sobre elas estão ligadas a essas políticas. A gama de recursos dos países em desenvolvimento endividados com os empréstimos de ajuste estrutural das instituições de Bretton Woods, no rescaldo da crise da dívida da década de 1980, desempenhou um papel fundamental na redefinição das estratégias de comércio e de industrialização. Entre as condições associadas a esses empréstimos destaca-se a liberalização das políticas para o comércio e IDE, que foi acompanhada pela crescente influência de doutrinas econômicas pró-mercado. Entretanto, existe a dúvida se o comércio e a liberalização do mercado de capitais, a privatização, a desregulamentação, a austeridade, e os outros elementos instituídos pelo Consenso de Washington, promoveram o desenvolvimento dos países mais pobres.

Nesse sentido, Milner (2005) elenca quatro teorias sobre os benefícios das instituições internacionais: i) as instituições internacionais podem exercer uma pressão sobre a ordem inerente ao sistema internacional. Com a criação e o cumprimento dessas instituições, as grandes potências, ou *hegemon*, tranquilizam outros Estados; ii) as principais razões para a existência destas instituições são a redução dos custos de transação e a prestação de informações para facilitar a

cooperação multilateral; iii) as instituições internacionais são facilitadoras das estratégias de reciprocidade entre os países, e; iv) um país que participa de uma instituição internacional e concorda publicamente em respeitar as suas regras, normas e práticas tem consequências políticas internas importantes. Elas podem ajudar os líderes nacionais a travar políticas que melhoram o bem-estar geral e em resistir às pressões de interesses especiais.

Contudo, esses benefícios não são normalmente observados para os países em desenvolvimento e algumas críticas são de importante consideração. A primeira crítica argumenta que as instituições internacionais têm um impacto mínimo para os países em desenvolvimento. Tais Estados aumentaram extraordinariamente sua exposição na economia mundial devido a fatores de inovação tecnológica, redução dos custos de transportes e comunicação e mudanças políticas, enquanto que a capacidade do Banco Mundial e do FMI não cresceu na mesma proporção, então, eles estão menos hábeis a ajudar, sobretudo, em períodos de crise. O fato de essas instituições terem sido estabelecidas por iniciativa dos países avançados viabiliza a crítica de que as mesmas capturam somente os interesses dessa categoria. Outro problema identificado é que a missão do FMI, do Banco Mundial e da OMC tem sido crescentemente dominada por interesses de investidores e produtores privados. Ademais, uma última crítica se refere à disfunção interna e às falhas de responsabilidade de tais instituições, uma vez que essas organizações têm desenvolvido suas próprias lógicas internas, que podem não servir aos interesses dos países em desenvolvimento (MILNER, 2005).

Ainda sob o ponto de vista institucional, Lundan (2011) infere que o crescimento econômico pode ser entendido como um processo de desenvolvimento das instituições mais complexas de lidar com as incertezas que surgem a partir de formas mais complexas de troca, envolvendo tanto o mercado e os atores alheios a ele. Diferentes sistemas institucionais tornaram-se cada vez mais interligados sobre o espaço geográfico e as ETNs tanto contribuem quanto são afetadas pelas instituições do seu ambiente doméstico e do país de acolhimento. Devido à sua exposição a vários mercados ao redor do mundo, as ETNs são instigadas a responder a diferentes tipos de desafios. Isto conduziu para a adoção de estruturas de redes abertas, que proporcionam maior flexibilidade na adaptação às alterações no ambiente institucional, bem como no mercado. Assim, as ETNs são as instituições viabilizadoras do avanço tecnológico.

É importante notar que a força motriz da globalização econômica é o progresso tecnológico, uma vez que ele acelerou os efeitos da globalização e contribuiu para a transformação do funcionamento do sistema econômico. A economia internacional não é mais dividida verticalmente em economias nacionais separadas, porém envolve um número de diferentes níveis ou tipos de atividades comerciais e industriais que se propagam horizontalmente sobre uma área que vai além da geografia física das fronteiras nacionais, que permeia o espaço virtual das finanças.

A taxa de crescimento do comércio internacional apresentou uma expansão extraordinária a partir da segunda metade do século XX. Entretanto, a expansão da internacionalização da produção, por meio dos IDEs, foi um fenômeno inédito. Como forma de complementar as relações criadas através do comércio internacional ou para facilitar as trocas devido ao ambiente fundamentado por regulamentações, é que as ETNs e suas transações se multiplicaram desde então e, como efeito dessa extraordinária expansão de recursos, a financeirização tornou-se factível. Nesse contexto, cabe elucidar as principais definições e resultados a respeito do fenômeno da globalização econômica nas perspectivas comercial, produtiva e financeira.

2.1.1 Conceitos e impactos da globalização comercial, produtiva e financeira

A **globalização comercial** pode ser conceituada como a integração dos mercados nacionais por meio do comércio internacional. Historicamente, o comércio internacional foi a principal e mais genuína forma de integração entre os países. Também é entendida como a mais simples perspectiva da globalização econômica. Embora o comércio internacional esteja em curso há muitos anos, diversos fatores contribuíram para sua crescente evolução nas últimas décadas.

Castells (1999) aponta que os principais fatores responsáveis pelo aprimoramento das trocas estão relacionados às transformações setoriais, em que o comércio de produtos manufaturados tem o crescimento relativamente maior que o comércio de matérias-primas, com exceção dos produtos energéticos. A diversificação relativa, participação crescente do comércio dos países em desenvolvimento, também cooperou para a ampliação da globalização comercial. Outro fator que também condicionou a expansão da globalização comercial foi a interação entre a liberalização do comércio e a regionalização da economia mundial, a qual

ficou mais evidente a partir da década de 1990 com a constituição de diversos acordos de comércio intrabloco. Além desse, igualmente importante é a formação de redes e de cadeias de valor, uma vez que as mesmas fazem parte das estratégias empresariais no cenário de competição global.

Dentro dessa abordagem está o conceito de cadeias globais de valor dirigidas por compradores. Conforme Gereffi (2001), tais cadeias são redes econômicas internacionais criadas pelo capital comercial no contexto da globalização. Os dirigentes são os grandes varejistas e fabricantes de marcas que articulam as redes de produção descentralizadas em diversos países exportadores. Estas são indústrias intensivas em trabalho, como a indústria de vestuário e calçados.

Pode-se afirmar que a dinâmica da globalização recente começou a tomar novo impulso à medida que a produção foi se tornando internacionalizada. Desta forma, a **globalização produtiva** é um processo marcado pela expansão dos investimentos internacionais comandados pelas ETNs. Gonçalves et al (1998, p. 153) trata do fenômeno específico da globalização produtiva, cuja definição envolve “a internacionalização da produção, o acirramento da concorrência internacional e a maior integração entre as estruturas produtivas das economias nacionais”. A inserção produtiva dos países na economia internacional é proporcionada pelos fluxos de IDEs, pelas operações das ETNs e pelas relações contratuais.

Do ponto de vista de Chesnais (1995) a concentração e centralização do capital industrial evidencia a existência de uma situação de oligopólio mundial em que a oferta é comandada por grupos originários dos países da Tríade¹. Assim, é característica da mundialização do capital a concentração na maioria dos setores industriais que são fortemente fundamentados em alta tecnologia. Além da concentração, a situação de oligopólio mundial fica mais clara ao identificar a interdependência entre firmas, as quais concorrem e cooperam entre si.

A dispersão geográfica do processo de produção é a consequência mais peculiar do fenômeno da globalização produtiva, uma vez que o processo produtivo tem a capacidade de se organizar espacialmente de acordo com a disponibilidade dos fatores de produção, de tal forma que é possível observar um grau cada vez maior de desagregação da produção e de divisão internacional do trabalho. Assim sendo, esse tem sido um

¹ Chesnais (1995) aponta também a existência de grupos coreanos com características de oligopólio mundial em determinados ramos de atividade.

tema alvo de análise por muitos autores. Em estudo realizado pela CEPAL (2002) a reestruturação da economia internacional é apontada, por um lado, como uma adoção de uma mentalidade empresarial por todos os setores da economia e, por outro, como o aumento da especialização intrafirma do trabalho e mudanças nas estratégias de crescimento das firmas. As tendências da globalização em algumas indústrias e a formação de um sistema de produção integrado internacionalmente refletem na especialização e na terceirização praticadas por firmas individuais em mercados locais.

A divisão do processo produtivo em diferentes territórios pode ser considerada um movimento recente entendido como fragmentação ou produção complementar, a qual compreende a divisão dos processos de produção em diferentes regiões. Segundo Gereffi (2001), as cadeias produtivas dirigidas por produtores são redes econômicas internacionais criadas pelo capital industrial no contexto da globalização. Estas se referem aos grandes fabricantes, geralmente ETNs, os quais possuem o papel central de coordenação das redes de produção. As indústrias intensivas em capital e tecnologia são características desse tipo de cadeia, cuja indústria automobilística constitui uma ilustração exemplar. Ademais, o principal vínculo entre os atores da rede é o IDE.

Conforme apontado pela CEPAL (2002), o crescimento da competição empresarial, o avanço tecnológico que possibilitou os vínculos de longa distância em tempo real e as liberalizações das políticas de comércio exterior resultaram em uma maior dispersão geográfica de todas as funções da empresa. Nesse sistema complexo, as funções mais simples são transferidas às áreas menos industrializadas, enquanto que as funções que requerem *know-how* e tecnologias peculiares são transferidas às áreas de industrialização mais avançada, sendo que os padrões específicos de internacionalização são determinados pelas características de cada produto e de seu mercado. Nos setores mais intensivos em ciência (tal como a farmacêutica), o comércio intrafirma tende predominar, ao passo que em indústrias intensivas em escala, as quais dependem de tecnologias mais maduras (por exemplo, automobilísticas e eletroeletrônicas), as operações de montagem e o comércio intrarregional prevalecem. Os níveis de comércio intrafirma nos produtos intensivos em recursos naturais são, geralmente, baixos e a integração internacional nesses setores tende a ser horizontal, desde que baseadas no comércio de *commodities*.

A mobilidade proporcionada pelos avanços tecnológicos transforma as filiais das ETNs, as quais costumam operar

geograficamente dispersas, mas com o processo de produção autônomo, em produção integrada por meio de redes distribuídas em nível regional e global. Dentro dessas redes, as firmas podem comprar os insumos que precisam e produzir para um mercado local ou regional ou podem integrar as atividades econômicas disseminadas entre diferentes regiões. Perante tal constatação, a regionalização da economia mundial é, paradoxalmente, o corolário da globalização (CEPAL, 2002).

Considerando os setores mais importantes da atividade econômica, a característica mais notável é o crescimento significativo dos serviços, os quais têm contabilizado mais da metade dos estoques de IDE. Esse processo tem tomado um lugar paralelo com a reestruturação das economias industrializadas. Como resultado, a participação das atividades industriais no preço final do bem tem declinado a menos de um quarto do total, enquanto o resto corresponde às atividades de serviços que participam do processo de produção, começando com o *design* do produto e terminando com o *marketing* final, de acordo com o estudo da CEPAL (2002). Concomitante com a expansão da participação dos serviços e a retração, em termos relativos, do setor industrial, um padrão caracterizado por alto grau de concentração geográfica do processo de produção industrial intensivo em tecnologia está sendo propagado. Isso leva a conclusão de que quanto mais avançada tecnologicamente é uma indústria, maior é sua concentração geográfica em um número reduzido de países.

Também é importante considerar a abordagem de Dreifuss (1997) a respeito da forma com que a globalização se manifesta. Para o autor, a globalização contempla o crescimento e a intensificação dos vínculos econômicos que se consolidam, em um primeiro momento, nos países da Tríade e em seguida no restante dos países. Esses vínculos são capazes de horizontalizar a economia mundial além das fronteiras nacionais, transformando as relações entre os agentes e processos de pesquisa, desenvolvimento, produção e comercialização em cadeias regionais transfronteiriças e em cadeias globais de valor. As corporações são consideradas os eixos da integração, uma vez que instalam suas plataformas científico-tecnológicas nos países em que operam, colocando-os como polos-motores produtivos e comerciais. Cabe então aos Estados orientar tais agentes a fim de configurar o espaço público de modo que sirva de estímulo ao empresariado e de interesse da demanda social. As plataformas e polos-motores são elementos facilitadores da incidência de cadeias regionais de produção e de consumo e impulsionam o desenvolvimento de macromercados. O autor ainda atenta que os

interesses privados das corporações revelam as fragilidades dos mercados nacionais, assim justificando a necessidade de um Estado articulador.

Por sua vez, os macromercados são sustentados pela globalização tecnológica, marcada pela transnacionalização da produção e da Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), difusão do conhecimento, e pela globalização econômica pautada nas estratégias empresariais. Os macromercados e as cadeias regionais são responsáveis por criar um desenvolvimento tecnológico e econômico desigual no sentido espacial, uma vez que a difusão da tecnologia depende de duas forças contrárias – as políticas liberais por parte dos países hospedeiros e as políticas protecionistas dos países detentores. Isto implica em um nível de bem-estar social aquém do possível, isto é, as forças produtivas realizadoras e detentoras do conhecimento tecnológico têm preponderância regional, enquanto que seus efeitos em termos de bens e serviços possuem uma projeção global. Entretanto, tais macromercados não criam condições de salientar um Estado hegemônico, devido à relação de cooperação competitiva e às alianças entre os países. Assim, as empresas obedecem às exigências do mercado global competitivo e buscam o alongamento de suas bases produtivas, contribuindo para formar os mercados ampliados transnacionalmente. Deste modo, as corporações estratégicas tornam-se as agentes centrais do processo global de produção (DREIFUSS, 1997).

Dreifuss (1997) usa a expressão “grandes espaços” para designar a produção e o consumo de produtos de origem mundial, isto é, aqueles que são arquitetados e fabricados por etapas em diferentes países ou montados a partir de peças e componentes oriundos de muitos países, como no processo de *outsourcing*. A integração global das operações ou a cadeia global gera uma competição pela produção (P&D, financiamento e a procura mundial por componentes) e pelo consumo (*market share* e formas de partilhar).

Cabe ainda observar que os elementos apontados como oriundos da globalização – cadeias regionais de produção, mercados de consumo transfronteiras e macromercados transnacionais – também são resultados dos processos e dinâmicas entre as esferas institucional, mercadológica e societária, além daquelas estabelecidas pelas corporações estratégicas, como as exigências tecnológico-produtivas, comerciais e financeiras. Tais processos seguem os anseios das demandas de consumo da sociedade e dos agentes públicos que agem em nome do Estado. E ainda possuem mais implicações:

São desejos e vontades dos cidadãos-consumidores dos Estados nacionais, capazes e possibilitados de

vislumbrar, na instauração efetiva das cadeias de produção e dos mercados de consumo transnacionais – Nafta, União Europeia, Apec, Mercosul – os elementos constituintes (econômico-tecnológico, cultural-produtivos e socioconsumidores) das emergentes macrosociedades transfronteiriças e, ao longe, a configuração embrionária dos espaços societários transnacionais (DREIFFUS, p. 182, 1997).

As mudanças no ambiente macroeconômico têm sido acompanhadas por profundas alterações no sistema financeiro dos países industrializados. A expansão no comércio internacional ao longo do século XX esteve ligada ao crescimento das finanças internacionais, as quais passaram por diversas alterações na sua regulamentação. Conforme apontado por Moraes (2004), as mutações no sistema produtivo causam transformações para além do comércio, pois atingem também a organização das finanças. O novo paradigma industrial moldou as ETNs de modo que suas operações extrapolaram o sistema produtivo de base nacional e se transformaram em um sistema verticalmente integrado de produção em nível internacional e fundamentado em uma complexa divisão do trabalho, chamadas agora de conglomerados globais.

A expansão das empresas para fora das fronteiras nacionais também gerou o crescimento da massa de recursos que necessitam ser processadas pelo sistema financeiro, tais como lucros realizados, pagamentos de *royalties*, licenças, patentes, juros de empréstimos, entre outras (MORAES, 2004). No final da década de 1960, o capital transnacional começa a demandar um ambiente menos protecionista e entra em conflito com as regulamentações nacionais. Nesse cenário, ocorre o colapso do modelo de condução de política monetária de Bretton Woods e as desregulamentações das finanças adquirem particular importância. Portanto, o desenvolvimento do sistema financeiro internacional que surge na década de 1970 e se consolida na década de 1990 é característica de uma nova fase da dinâmica capitalista cuja gestão da riqueza global é cada vez mais líquida e volátil.

Desta forma, entende-se por **globalização financeira** – financeirização – as transformações observadas no decorrer das últimas décadas no sistema financeiro, as quais são marcadas pela importância singular que os ativos financeiros passaram a ter na composição da riqueza privada de tal forma que a taxa de juros é considerada uma variável decisiva do consumo e do investimento. Em conjunto com essas

características evidenciou-se um ambiente liberal marcado pelas flutuações das taxas de câmbio e favorável à inter-relação dos sistemas financeiros nacionais.

Os controles sobre os movimentos de capitais foram diminuídos ao longo dos anos e a década de 1990 observou mudanças fundamentais na ordem econômica mundial. Entre as principais evidências disso Moraes (2004) cita a internacionalização de mercado de bens e moedas, o declínio do setor industrial e a ascensão do setor de serviços, a passagem do fordismo para o toyotismo, a diminuição do *welfare state* e o enfraquecimento das instituições políticas nacionais.

A primeira manifestação observada no processo de financeirização foi a concentração dos sistemas financeiros nas economias desenvolvidas através dos numerosos processos de Fusões e Aquisições (F&A) nos anos 1990. A segunda foi uma tendência generalizada avalizadora da desintermediação financeira e da institucionalização da poupança, esta última está associada com a emergência dos intermediários financeiros não-bancários cuja parcela crescente da poupança financeira é canalizada através de fundos de investimentos, entidades/planos de previdência, fundos de pensão e companhias de seguros (CEPAL, 2002; ROCCA et al, 2008).

Uma atenção especial deve ser dada às consequências do processo de globalização financeira. Uma delas se refere ao Balanço de Pagamentos, pois fica vulnerável, uma vez que as movimentações na conta capital podem gerar desequilíbrios nas transações correntes. A outra está relacionada à maior mobilidade de capitais associada com a financeirização:

Tendo em vista a hegemonia das finanças nessa nova fase do capitalismo, a globalização produtiva, entendida como as inovações no campo tecnológico, assim como a expansão do comércio exterior e dos fluxos de investimento direto estrangeiros, torna-se subordinada à globalização financeira, na medida em que os limites para a globalização produtiva são determinados por esta última (LACERDA, 2003, p.19).

A desregulamentação das atividades dos intermediários não-bancários na década de 1980 e a eliminação dos controles de capitais nos países desenvolvidos permitiram a tais instituições reivindicar uma participação crescente nos mercados financeiros internacionais, o que se

traduziu em um crescimento considerável dos mercados secundários para os instrumentos de dívida. Em comum com os mercados de ações, os mercados secundários de dívida apreciaram-se devido ao aumento da participação de investidores institucionais e de um grande número de agentes financeiros individuais. A expansão do mercado secundário ajudou a aprofundar a financeirização nos países desenvolvidos e facilitou o surgimento de novas fontes de financiamento corporativo. Como resultado, o volume de emissões de títulos nos mercados dos países desenvolvidos, liderados pelos EUA e Japão, mais do que dobrou na década de 1990 e também se estendeu a uma série de países latino-americanos. A profundidade e a liquidez deste mercado secundário bem desenvolvido, particularmente nos EUA, ajudou a financiar os novos setores de alta tecnologia, o que levou a expansão econômica da década de 1990 (LACERDA, 2003).

Conforme apontado pela CEPAL (2002), estas tendências têm surtido efeitos positivos e negativos sobre as economias industrializadas. No lado positivo, oportunidades de financiamento para a produção das empresas têm se expandido consideravelmente, sobretudo para as empresas de alta e média tecnologias. Do lado negativo, no entanto, tais tendências têm aumentado a fragilidade financeira que não se enquadram no âmbito da governança dos mecanismos reguladores das atividades bancárias tradicionais. As atividades que envolvem os maiores riscos e maiores graus de alavancagem, a exemplo dos mercados de derivativos, permanecem fora dos marcos regulatórios existentes.

Lacerda (2003) entende que a taxa de crescimento da riqueza financeira superou o crescimento de qualquer outra variável, especialmente do PIB, gerando um ambiente de inflação de ativos. Esse processo inflacionário tomou proporções gigantescas com as inovações financeiras (mercado de derivativos e de *hedge*) e o avanço da telemática.

Sabe-se, então, que os mercados financeiros são de natureza volátil, sobretudo, por serem vulneráveis às mudanças de opinião e às expectativas dos agentes. Assim, em um ambiente com informação imperfeita, o risco de contágio aumenta concomitante à expansão da integração financeiro-produtiva. Cabe observar que uma característica essencial do contágio é que ele estende seus efeitos para além das fronteiras nacionais, inclusive para as economias que não passam por instabilidade no setor produtivo. Logo, os ditames da acumulação capitalista passam a ser regidos pelo papel preponderante das finanças, as quais estão intrínsecas à instabilidade e à incerteza.

A ampliação do processo de financeirização reflete em mudanças fundamentais nos fluxos de capitais. Uma das principais mudanças

consiste no contraste entre o baixo crescimento dos financiamentos públicos e a expansão dos financiamentos privados. O estudo realizado pela CEPAL (2002) aponta que, durante os anos críticos das três últimas décadas, os fundos de assistência bilateral diminuíram e os financiamentos externos privados, como de portfólio, oscilaram largamente. Por sua vez, os IDEs cresceram durante a crise da dívida de 1980 e as crises do final dos anos de 1990, mas caiu em 2001. Isso demonstra a instabilidade que assinala os mercados financeiros privados, em que fenômenos de curto prazo são intensificados pelos efeitos de contágio que se manifestam em médio prazo e afetam o acesso ao financiamento por períodos longos.

A combinação de liberalização financeira, a penetração dos bancos estrangeiros e a internacionalização do setor privado originou uma profunda reestruturação dos sistemas financeiros também dos países em desenvolvimento. De muitas maneiras, os setores financeiros nacionais estão mais diversificados em termos de serviços, mas alguns de seus defeitos tradicionais persistem. O viés para as operações de curto prazo e para as altas margens de intermediação é a norma, como o racionamento de crédito, especialmente, para pequenas e médias empresas. Enquanto os mercados de ações locais têm se expandido em alguns países, emissões de ações primárias não têm aumentado, uma vez que as grandes ETNs têm preferido emití-las em centros financeiros internacionais (CEPAL, 2002; LACERDA, 2003). Por isso, apesar das grandes mudanças introduzidas na área da regulação e supervisão bancárias, a estabilidade dos mercados locais ainda está sujeita às falhas de mercados.

2.2 ABORDAGEM TEÓRICA SOBRE OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR

2.2.10 desenvolvimento das abordagens teóricas tradicionais

Uma das primeiras teorias sobre a temática dos investimentos externos foi elaborada por Hymer (1960; 1976). A **Teoria do Poder de Mercado** fundamenta-se nas imperfeições de mercado – mercados com características monopolísticas e oligopolísticas –, uma vez que a utilização de práticas de conluio deu origem ao primeiro motivo importante para realizar IDE, a saber, a redução da concorrência. Quando as empresas estão interligadas elas competem na venda no mesmo mercado ou uma das empresas podem vender em outro mercado e, por isso, pode ser rentável substituir uma tomada de decisão centralizada por

uma tomada de decisão descentralizada. No caso de concorrência horizontal, seja entre empresas de um mesmo país ou através das fronteiras nacionais, o autor observou que qualquer tipo de conluio pode ser rentável, sendo ele na forma de fusão, aquisição ou estabelecimento de subsidiária.

Hymer (1976) elencou três razões que motivam as empresas a fazerem IDE: i) possível diminuição da concorrência; ii) explorar suas vantagens especiais estabelecendo operações externas; e, iii) diversificação. A decisão de realizar IDE está relacionada ao privilégio exclusivo da empresa possuir vantagens especiais, de tal forma que as mesmas possibilitam que o retorno dos investimentos externos seja superior aos custos originados pela desvantagem de ser uma empresa estrangeira. Considerando que as empresas não possuem habilidades iguais para operar em determinada indústria e que algumas possuem vantagens especiais em uma atividade particular, a posse de tais vantagens é a condição necessária para a internacionalização da empresa. Assim, existem alguns tipos de vantagens genéricas na fabricação e na venda de um produto no exterior: adquirir fatores de produção a um menor custo que as outras firmas, obter conhecimento ou controle de uma função de produção mais eficiente, maior facilidade no acesso aos canais de distribuição, ou ainda ofertar produtos diferenciados.

A respeito da hierarquia internacional de tomada de decisão, Hymer (1976) antecedeu o debate sobre a integração contemporânea global versus a capacidade de resposta local. Ele observou que a governança das EMNs se separou em duas direções. Por um lado, elas precisavam se adaptar às circunstâncias locais de cada país, o que foi chamada de tomada de decisão descentralizada. Por outro lado, há o interesse de coordenar suas atividades em várias partes do mundo e de estimular o fluxo das ideias e capacidades de gestão em todas as suas unidades. Esta é chamada de tomada de decisão centralizada. Em suma, as EMNs devem desenvolver uma estrutura organizacional que equilibra a necessidade de coordenar e integrar as operações com a necessidade de se adaptar a diversidade de línguas, leis e costumes.

O trabalho de Hymer foi importante para o desenvolvimento das teorias subsequentes. A Teoria da Internalização e o Paradigma Eclético de Dunning foram influenciados pela Teoria do Poder do Mercado. Teece (2006) ressalta que Hymer foi pioneiro em aplicar a teoria da organização industrial aos negócios internacionais. Dunning e Pitellis (2010) afirmam que Hymer foi o precursor da abordagem sobre internalização para a compreensão da modalidade de atividades de negócios internacionais, além de ter feito o primeiro esboço sobre a questão das vantagens da

internacionalização. Contudo, McDougall et al (1994) critica a tese de Hymer, avaliando que tal teoria é incapaz de explicar o motivo pelo qual algumas empresas se internacionalizam por meio do IDE antes de adquirirem vantagens especiais em seu país de origem.

A **Teoria do Ciclo do Produto**, desenvolvida por Vernon (1966), também é um dos modelos pioneiros relacionados com a internacionalização das empresas. Esta teoria estabelece que são características dos produtos passarem pelas fases de introdução, crescimento e maturidade. Sendo assim, a localização da produção de novos produtos está influenciada pela proximidade dos produtores inovadores com seus clientes do país de origem. Na fase de introdução, quando os produtos ainda não são comuns, as atividades de produção dos produtores inovadores se localizam no seu país de origem, em que a comunicação entre o mercado e as partes é rápida e fácil. Conforme apontado por Hemais e Hilal (2004), geralmente a fase de introdução está localizada em países mais avançados, uma vez que esta requer desenvolvimento tecnológico mais sofisticado, grande quantidade de recursos aplicada em P&D, ampla demanda do mercado interno e altas barreiras à entrada.

Durante a fase de crescimento, a demanda pelos produtos se expande para outros mercados e, com o passar do tempo, as atividades de produção dos produtores inovadores se localizam próximas aos consumidores desses países. Com o amadurecimento dos produtos, eles se tornam cada vez mais padronizados, assim, durante esta fase, a produção é localizada em países que gozam de vantagens de custo, o que pode implicar na transferência de produção para o exterior. Almor, Hashai e Hirsch (2006) criticam a Teoria do Ciclo do Produto por sua aplicabilidade limitada e por ser muito determinista, uma vez que Vernon (1966) elaborou tal modelo fundamentado no padrão dos IDEs norte-americanos.

O estudo realizado por Williamson (1979), um dos principais autores que influenciou a **Teoria dos Custos de Transação**, foi um aprimoramento das ideias de Coase (1937), a qual aborda as limitações geográficas das empresas e suas transações. Para tanto, as transações são definidas como a transferência de um bem em produção ou serviço para uma unidade separada e os custos de tais transações são obtidos ao se recorrer ao mercado, tais como elaboração e negociação de contratos, fiscalização de direitos de propriedade, monitoramento do desempenho e organização das atividades. De acordo com os autores, as empresas procuram encontrar mecanismos de governança que minimizem os custos

de transação, ao que a organização espacial das empresas está sujeita, devido a tal comportamento.

Pessali (1998) descreve que algumas dificuldades encontradas pelas empresas na realização das transações no mercado são a origem dos custos de transação. Entre elas destaca-se o pressuposto de que os indivíduos possuem racionalidade limitada e, portanto, estão propensos ao oportunismo, gerando informações assimétricas. Além dessa, considera-se que a especificidade de ativos e a incerteza também contribuem para tais custos.

A teoria elaborada por Williamson (1979) identificou as dimensões críticas em relação aos motivos pelos quais os custos de transação são diferentes para cada empresa e examinou as propriedades de alternativas econômicas e institucionais para organizar as operações. Assim, o autor afirmou que a proposição dos custos de transação é fundamental para o estudo dos investimentos externos.

Conforme proposto por Buckley (1990), a **Teoria da Internalização** deve ser entendida como complementar a Teoria do Poder de Mercado e, não, como alternativa a esta última. A Teoria da Internalização foi desenvolvida por Buckley e Casson, em 1976, e estabelece que as firmas são uma cesta internalizada de recursos e que esses podem ser alocados em grupos de produtos e em mercados nacionais. A tomada de decisão baseada no mercado ou nas firmas realçou a importância da estratégia ao entrar em novos mercados. Assim, a entrada envolve duas decisões independentes: localização e forma de controle. Pode-se citar os exemplos das exportações, que são domesticamente localizadas e administrativamente controladas; do licenciamento externo, que é localizado no exterior e controlado através de contratos e, por sua vez, o exemplo do IDE, o qual também é localizado no exterior, porém administrativamente controlado.

Desta forma, a escolha da forma de entrada em mercado estrangeiro sugere que a firma deve possuir “vantagens compensatórias” com a intenção de que elas superem os custos de atuar no exterior. Esta constatação levou a identificação de competências tecnológicas e comerciais como elemento chave do sucesso para entrar em um novo mercado, conforme pontuam Buckley e Casson (1998). A Teoria da Internalização considera o efeito da localização, em que as empresas avaliam os custos de transação de cada etapa produtiva e escolhem a localização cujo custo médio é minimizado, e o efeito da propriedade, o qual seria um *trade-off* entre os benefícios e os custos da internalização de uma atividade. Caso esse *trade-off* seja positivo, induziria à criação de uma EMN (BUCKLEY; CASSON, 1981).

O **Paradigma Eclético**, ou *OLI Paradigm*, da produção internacional foi desenvolvido por Dunning, em 1976, o qual abordou os determinantes básicos do investimento externo bem como suas estratégias envolvidas em tal empenho, ao longo dos anos o autor foi sofisticando seu modelo através da extensão de elementos capazes de influenciar os IDE.

O Paradigma Eclético procura explicar o padrão e a extensão da produção internacional, isto é, a produção financiada pelo IDE e realizada pela EMN. O modelo afirma que, em qualquer dado momento do tempo, a produção internacional será determinada pela configuração de três conjuntos de forças: i) as vantagens competitivas que as empresas de uma nacionalidade possuem sobre as de outra nacionalidade ao operar em um mercado externo; ii) a medida com que as empresas percebem que é do seu interesse internalizar os mercados para a geração e/ou o uso desses ativos e assim agregar valor a eles; e, iii) a medida com que as empresas optam por localizar essas atividades de agregação de valor fora de suas fronteiras nacionais (DUNNING, 2001).

A primeira versão do Paradigma Eclético possui uma simples construção. O modelo define que a medida geográfica e industrial da produção realizada por uma EMN é determinada pela interação de três conjuntos de variáveis interdependentes, os quais compreendem os componentes de três subparadigmas. O primeiro corresponde às vantagens competitivas das empresas que querem realizar IDE e são específicos da propriedade das empresas investidoras, ou seja, são as vantagens de propriedade (*ownership advantages* – O). Este subparadigma afirma que, *ceteris paribus*, quanto maiores são as vantagens competitivas das empresas investidoras em relação às das outras empresas, maior tendem a ser sua capacidade de produção no exterior (DUNNING, 2000). Alguns exemplos de vantagens de propriedade são: diferenciação do produto, dimensão da empresa, propriedade de tecnologia, trabalho e capital, formas de gestão e organização, economias de escala e acesso aos mercados e fatores de produção.

O segundo subparadigma são as vantagens de localização (*location advantages* – L) de países ou regiões que possibilitam as atividades de agregação de valor das EMNs. Este subparadigma assegura que quanto maiores são as qualidades imóveis, naturais ou criadas, as quais as empresas precisam para usar em conjunto com suas próprias vantagens competitivas, mais favorecem a presença no estrangeiro (DUNNING, 2000). Dentre as principais vantagens de localização, destaca-se a

disponibilidade de recursos, o tipo de mercado e as políticas governamentais, o baixo custo de transporte e de comunicação, as diferenças culturais e de idioma e a distribuição, preço e qualidade das matérias-primas.

O terceiro subparadigma oferece uma estrutura para avaliar as formas alternativas em que as empresas podem organizar a criação e exploração de suas competências essenciais, dadas as atrações de localização de diferentes países ou regiões. Tal subparadigma é chamado de vantagens de internalização (*internalization advantages* – I) e seus principais elementos são a redução dos custos de transação, a proteção dos direitos de propriedade, a redução de incertezas e ações oportunistas e aproveitamento das externalidades. Dunning (2000) ressalta a importância deste subparadigma explicando que as vantagens de internalização não compreendem apenas a posse da tecnologia incorporada no bem de uma empresa que garante uma vantagem sobre seus concorrentes internacionais, mas também as vantagens que decorrem da internalização dessa tecnologia, em vez de vendê-la para um produtor estrangeiro. Em outras palavras, sem as vantagens de internalização parte do IDE seria substituído pela transação internacional de recursos por meio de uma relação contratual entre produtores independentes.

Assim como a Teoria da Internalização, o Paradigma Eclético revela que quanto maiores forem os benefícios líquidos de internalização dos mercados transfronteiriços de produtos intermediários, maior é a probabilidade de que uma empresa passe a produzir no exterior. Também é possível apontar semelhanças entre a Teoria dos Custos de Transação e o Paradigma Eclético, mais especificamente, em relação ao subparadigma da internalização. Ambas assinalam que quanto mais altos os custos de produção e transação, ou mais baixos os benefícios, de usar os mercados externos comparativamente aos de usar a coordenação interna, maior será o incentivo a que as empresas realizem IDE. Quadro 2.2 resume os determinantes da produção internacional e os relaciona com os tipos de produção econômica. Este quadro pode ser utilizado como um ponto de partida para examinar a distribuição industrial e geográfica do IDE.

Quadro 2.2 – Determinantes da produção internacional

Tipos de Produção Internacional	Vantagens de Propriedade	Vantagens de Localização	Vantagens de Internalização	Exemplos de tipos de atividades das ETNs
1. Baseada em Recursos	Capital, acesso a mercados e tecnologia.	Posse de recursos.	Garantia na estabilidade de fornecimento a um preço certo. Controle do mercado.	Extração mineral, produtos agrícolas.
2. Produção por substituição de importações	Capital, tecnologia, competências organizacionais, capacidades superiores em P&D, economias e escala, marcas registradas.	Custos de mão de obra e material, mercado, políticas governamentais (barreiras para importação, incentivo a investimentos).	Desejo de explorar vantagens tecnológicas, alto custo de transação ou informação. Incertezas do comprador, etc.	Computadores, produtos farmacêuticos, veículos automotores, cigarros.
3. Fabricação em plataformas de exportação	Como os citados acima e também acesso a mercados.	Baixos custos de mão de obra, incentivos governamentais à produção local.	Economias da integração vertical.	Eletrônicos de consumo, têxteis e confecções, câmeras, etc.
4. Varejo e distribuição	Produtos para distribuir.	Mercado local. Necessidade de estar perto dos consumidores. Serviços pós-venda, etc.	Necessidade de garantir o espaço de vendas no varejo e proteger o nome da empresa.	Produtos que requerem um contato próximo com o consumidor.
5. Serviços	Acesso a mercados.	Mercados	Amplamente	Seguros, bancos, serviços de consultoria.
6. Miscelânea	Variedade – mas, inclui diversidade geográfica (aviões, hotéis).	Mercado	Vários	Investimentos em portfólio, propriedades; quando ligação espacial é essencial (aviões e hotéis).

Fonte: Adaptado de Dunning (1980).

Dunning (2000) ressalta que a resposta da empresa às configurações dos elementos do OLI Paradigma é fortemente contextual.

O modelo reflete as características econômicas e políticas do país ou região das empresas investidoras e do país ou região em que estão procurando investir, a indústria e a natureza da atividade em que as empresas serão envolvidas, as características individuais das empresas incluindo seus objetivos e as estratégias para alcançá-los.

Quadro 2.3 – Estratégias de IDE e principais determinantes

Estratégia de IDE	Principais Determinantes
Busca de Recursos Naturais (<i>resource seeking</i>)	Disponibilidade de recursos naturais a preços baixos e de qualidade
	Infraestrutura para exploração dos recursos e escoamento da produção
	Incentivos aos investimentos, como redução de impostos e subsídios à exportação
	Oportunidades para desenvolvimento de infraestrutura local
	Disponibilidade de empresas locais para firmar parcerias em atividades intensivas em recursos
Busca de Mercados (<i>market seeking</i>)	Oferta de capital a custo baixo para captação
	Tamanho dos mercados locais e/ou potencial de crescimento
	Presença de empresas locais com competitividade suficiente para atuar como fornecedoras
	Infraestrutura física e institucional capaz de auxiliar na exploração dos mercados
	Políticas para auxiliar a exploração dos mercados e que não restrinjam a atuação das ETNs
Busca de Eficiência (<i>efficiency seeking</i>)	Proximidade com os consumidores
	Baixo custo da produção se comparado a outros países potenciais
	Liberdade de comercialização de bens intermediários intrafirma
	Presença de economias de aglomeração e/ou clusters especializados
Busca de Ativos Estratégicos (<i>strategic asset seeking</i>)	Políticas públicas de promoção do investimento
	Disponibilidade de recursos e mercados que permitam a promoção e desenvolvimento das vantagens de propriedade
	Aparato institucional que auxilie na obtenção desses recursos
	Canais de comercialização preexistentes
	Oportunidades para incremento do conhecimento e aprendizado através da interação outros produtores
	Acesso a informações acerca das instituições formais e informais do país de destino do IDE
Forte atuação do governo para o desenvolvimento dos recursos humanos	

Fonte: Dunning (1997; 2000) apud Pereira (2007).

Desta forma, o autor identifica quatro tipos principais de atividade externa baseada nas EMNs. A estratégia de acesso ao mercado (*market seeking*) é realizada para alcançar um mercado externo específico ou uma demanda orientada a um tipo de mercado. O acesso a recursos (*resource seeking*) é concebido para ter acesso aos recursos naturais ou à mão de obra. A estratégia de acesso à eficiência (*efficiency seeking*) é destinada a promover uma divisão mais eficiente do trabalho ou especialização de uma carteira de ativos estrangeiros e nacionais. Este tipo de IDE, embora

relacionada com o primeiro ou segundo tipo é, geralmente, sequencial a eles. O acesso a ativos estratégicos (*strategic asset seeking*) tem por objetivo proteger ou aumentar as vantagens de propriedade específicas da empresa e/ou reduzir as de seus concorrentes (DUNNING, 2000). O Quadro 2.3 apresenta relaciona as estratégias de IDE com alguns dos seus principais determinantes.

A construção inicial do Paradigma Eclético compreende o conjunto dos três subparadigmas e as estratégias utilizadas pelas EMNs para realizar IDE. Este aporte teórico ainda é o principal modelo para analisar os determinantes dos investimentos internacionais, sobretudo, por conseguir sintetizar as contribuições de outros autores, como Hymer e Williamson. Contudo, essa configuração foi alvo de críticas relacionadas ao caráter estático das variáveis, uma vez que o modelo ficava com o poder explicativo limitado por não acompanhar a evolução dos condicionantes referentes à produção internacional. Deste modo, Dunning acrescentou a análise do *Investment Development Path* que ajudou a dar dinamismo ao modelo.

- *Investment Development Path*

O conceito sobre o ciclo do desenvolvimento do investimento – *Investment Development Path* (IDP) – foi apresentado em 1975 e desde então recebeu diversas contribuições e revisões (DUNNING, 1981; 2001; DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996; NARULA; DUNNING, 2010). A hipótese básica do IDP é de que à medida que um país se desenvolve, a configuração das vantagens OLI enfrentadas pelas empresas estrangeiras as quais investem nesse país, assim como a de suas próprias empresas que investem no exterior, sofre mudança e tem efeito sobre a trajetória do desenvolvimento do país. O conceito também sugere que as formas de interação entre empresas estrangeiras e nacionais podem influenciar o curso do investimento do país. Desta forma, a relação entre a relevância das aplicações do Paradigma Eclético com a mudança de posição internacional dos países que passam por diferentes estágios de desenvolvimento agregou dinâmica ao modelo.

O IDP identifica cinco estágios de desenvolvimento que um país pode passar e relaciona-os com os investimentos externos recebidos e emitidos. Dunning (2001) elucida que o primeiro estágio é o da pré-industrialização, em que um país não possuiu entrada ou saída de investimento. No primeiro caso, devido às suas insuficientes atrações de localização (exceto quando há recursos naturais), e, no segundo, porque

as suas próprias empresas possuem pouca ou nenhuma vantagem de propriedade.

A deficiência em vantagens de localização pode ser consequência de um mercado doméstico limitado devido ao baixo nível de demanda e de renda per capita, sistema econômico e políticas governamentais inapropriadas, infraestrutura inadequada e, ainda, uma força de trabalho desqualificada. Nesse estágio do IDP, as empresas estrangeiras preferem exportar e importar desse mercado ou estabelecer relações contratuais. A ausência de vantagens de propriedade por parte das empresas domésticas é decorrente da baixa acumulação de tecnologia interna. Assim, as indústrias existentes nesse país são intensivas em trabalho e de setores primários, como por exemplo, mineração e agricultura (DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996).

A intervenção do governo no primeiro estágio é feita de duas formas. Por um lado, o governo pode prover a economia com infraestrutura básica e melhorar o capital humano através da educação e capacitação e, por outro, pode elaborar políticas econômicas e sociais que afetem a estrutura do mercado, tais como o controle das importações e subsídio às exportações, de modo a proteger a indústria nascente. Assim, nessa fase, as transformações na configuração do Paradigma Eclético ficam, substancialmente, a cargo do poder estatal, embora o seu envolvimento seja limitado no que se refere aos incrementos dos ativos criados no país, como, por exemplo, o aumento da capacidade de inovação das empresas locais.

De acordo com a capacidade com que um país consegue criar um sistema legal consistente e uma infraestrutura comercial e de negócios de forma que proporcione ao setor empresarial o transporte, as instalações de comunicações e os recursos humanos de que necessitam e, dependendo da política do seu governo em relação aos investimentos, suas atrações de localização podem aumentar. Gradualmente, o investimento por parte das empresas domésticas vão afetar tanto a oferta quanto as condições da demanda por produtos fornecidos por empresas estrangeiras e também o seu desejo de internalizar seus mercados para obter vantagens competitivas (DUNNING, 2001).

No segundo estágio, o investimento externo começa a entrar no país, enquanto a emissão de investimento continua insignificante. Isso ocorre porque os mercados domésticos podem ter crescido em tamanho ou poder de compra tornando a produção local por parte das empresas estrangeiras viável. Inicialmente, os investimentos externos tomam a forma de industrialização por substituição de importações, sendo que é baseada em ativos intangíveis, como tecnologia, competência gerencial,

entre outras. Nessa fase do IDP, a entrada de IDE é estimulada por barreiras tarifárias e não tarifárias dos governos. No caso de indústria com a produção orientada à exportação, a qualidade da infraestrutura oferecida pelo país de acolhimento é um fator decisivo. Um país deve possuir algumas características de localização desejáveis para atrair a entrada de IDE, embora a decisão das empresas estrangeira em tais atributos dependa da sua estratégia de desenvolvimento (DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996).

Conforme apontam Dunning, Hoesel e Narula (1996), no segundo estágio do IDP as vantagens de propriedade das empresas domésticas têm um crescimento em comparação com o estágio anterior, uma vez que as políticas do governo local geraram um ciclo virtuoso de acumulação de ativos. Tais vantagens surgem do desenvolvimento dos suportes dados às indústrias agrupadas em torno do setor primário e do emprego de tecnologia na produção, ainda em intensidade moderada. A emissão de IDE começa a despontar geralmente com a estratégia de busca de mercado e de busca de ativos estratégicos em países desenvolvidos. A extensão da emissão de IDE realizada é influenciada por fatores de incentivo do país de origem, tais como subsídios à exportação, aquisição ou desenvolvimento de tecnologia, além das vantagens de localização dos países de acolhimento, como, por exemplo, o custo relativo dos fatores de produção. Contudo, a taxa de crescimento do IDE emitido é insuficiente para compensar a taxa de crescimento do IDE recebido.

Durante o terceiro estágio do IDP, os países apresentam um gradual decréscimo da sua taxa de crescimento do IDE recebido e, da mesma forma, um aumento da taxa de IDE emitido. Assim, o fluxo de IDE emitido pode superar o de IDE recebido, entretanto, o estoque deste último ainda é maior. Há uma aceleração da industrialização e a capacidade tecnológica dos países é crescentemente orientada à produção de bens padronizados, além disso, devido ao aumento da renda per capita, os consumidores passam a demandar bens mais sofisticados estimulados, em parte, pelo aumento da competitividade das empresas. Durante essa fase, as vantagens comparativas das atividades intensivas em trabalho se deterioram, o salário doméstico se expande e a maior parte do IDE emitido é direcionado aos países em estágios inferiores do IDP (DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996).

Fonseca et al (2007) coloca que, embora as vantagens de propriedade das empresas locais estejam cada vez mais associadas à propriedade dos ativos intangíveis e, assim, menos dependente das políticas governamentais, o papel do governo ainda é relevante para a

redução de falhas de mercado e auxiliar as indústrias ineficientes, bem como para a promoção de uma integração cada vez maior de empresas nacionais e estrangeiras que minimizem os riscos da deslocalização. Os principais objetivos dos incentivos devem atrair IDE em atividades em que as empresas locais não têm vantagens competitivas e estimular as empresas nacionais a explorar as suas vantagens em novos mercados.

No quarto estágio do IDP, os estoques de entrada e de saída de IDE são iguais ou, em alguns casos, o estoque emitido é maior que o estoque recebido. Segundo Fonseca et al (2007), isso acontece porque o desenvolvimento das vantagens de propriedade das empresas nacionais lhes permite não somente competir localmente com empresas estrangeiras, mas também expandir sua atividade no exterior. Esse aumento dos investimentos no exterior é motivado pela busca de novos mercados e de força de trabalho barata (busca por eficiência) em países localizados em estágios mais baixos de desenvolvimento. A aquisição de ativos estratégicos em países avançados também é, usualmente, realizada por meio de F&A, alianças estratégicas ou outros acordos de cooperação com as empresas locais.

Dunning, Hoesel e Narula (1996) ressaltam que o papel do governo muda durante o quarto estágio do IDP. Enquanto continua nas funções de regulador e supervisor para reduzir as imperfeições de mercado e manter a competição, é dado mais atenção ao ajustamento estrutural dos seus ativos de localização e capacidades tecnológicas. Isto é, o papel do governo é atuar no sentido de diminuir os custos de transação da atividade econômica e facilitar os mercados a operarem eficientemente. Ainda nessa fase, devido ao aumento da competição entre os países com estruturas similares, os governos tomam uma postura mais estratégica na formação de políticas. Desta forma, a intervenção direta é trocada por medidas que auxiliam o melhoramento dos recursos e capacidades do mercado interno.

No quinto estágio do IDP, o investimento externo líquido flutua em torno do nível zero e a taxa do IDE recebido e emitido está continuamente crescendo. Este é o cenário dos países de industrialização avançada, como os pertencentes à Tríade. Existe uma proporção crescente das transações transfronteiriças não conduzidas pelo mercado, mas internalizadas dentro das ETNs. Como os países convergem na estrutura de seus ativos locais, a posição dos seus investimentos diretos internacionais é mais uniformemente balanceada. Esse fenômeno representa um progresso natural da internacionalização das empresas e economias. Assim, a natureza das atividades muda gradualmente do comércio entre os países que produzem bens e serviços diferentes para o

comércio dentro de hierarquias entre países que produzem bens similares (DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996).

No último estágio, as vantagens de propriedade das EMNs são menos dependentes dos recursos naturais dos seus países, porém mais dependentes da sua capacidade de adquirir ativos e da habilidade das firmas em organizar suas vantagens eficientemente e explorar os ganhos da governança transfronteiras. Outra característica dessa fase é de que as empresas se tornam globalizadas e suas nacionalidades são difíceis de identificar. As EMNs estão transnacionalmente integradas, de tal forma que elas não mais operam de acordo principalmente com os interesses de seu país de origem. Uma vez que elas possuem comércio, recursos e produção em diversos locais e exploram os ativos conforme for melhor para seus interesses (DUNNING, HOESEL, NARULA, 1996).

Em meados dos anos 1990, o quinto estágio do IDP foi alcançado pelas economias industriais mais avançadas, cuja criação de riqueza e o aumento da produtividade estão cada vez mais baseados em sua capacidade de aproveitar e utilizar eficazmente todas as formas de conhecimento ou de capital intelectual. Nesta fase, o papel do governo tem importância crucial em influenciar a qualidade das vantagens de localização específicas e na definição do ambiente competitivo para as suas próprias empresas explorarem eficazmente as oportunidades oferecidas pela economia global (DUNNING, 2001).

O Quadro 2.4 sumariza a relação entre o IDP e os tipos de IDE com as vantagens de localização, propriedade e internalização de firmas investidoras.

Os autores Narula e Dunning (2010) analisaram duas implicações do IDP, uma delas se refere à trajetória dos estágios do IDP e a outra é sobre as interações entre os seus princípios básicos. Ao relacionar o IDE com o PIB deve-se considerar a natureza idiossincrática de cada país, como também o fato de que o PIB pode não ser uma *proxy* perfeita para o desenvolvimento. A estrutura econômica e industrial dos países e sua especialização tecnológica refletem determinadas características, tais como o tamanho, a população, a localização geográfica, as fontes de recursos naturais. Desta forma, cada país segue um único e individual IDP e os estágios pelos quais ele passa também são únicos e específicos. Por isso, a comparação entre os IDPs de países nem sempre está correta.

Quadro 2.4 – O *Investment Development Path*

<i>Investment Development Path</i>	Posição do IDE	Tipos de IDE	Vantagens de localização, propriedade e internalização
Estágio I (PNB per capita < \$ 2.000)	Modesto IDE _R e limitado IDE _E .	<ul style="list-style-type: none"> • Exploração de ativos; • Busca por recursos naturais; • Busca por mercados; • Busca por eficiência. • Aprimoramento de ativos: <ul style="list-style-type: none"> - Criação de ativos; - Busca por competências. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propriedade: Inicialmente, principalmente específicas do país; depois se tornam mais específicas da firma. • Localização: Acesso e uso de recursos locais, capacidades, instituições e mercados. • Internalização: Utilização da propriedade e localização via internalização
Estágio II (PNB per capita entre \$ 2.000 e \$ 3.500)	IDE _E começando em setores de baixa tecnologia.		
Estágio III (PNB per capita entre \$ 3.500 e \$ 8.000)	IDE _R aumenta em nível intra-indústria.		
Estágio IV (PNB per capita > \$ 8.000)	IDE _R ocorre em setores de alta tecnologia e IDE _E aumenta mais rápido que o IDE _R .		
Estágio V	Equilíbrio IEL		
Comentários	No início dos anos 2000, IDE _E aparece no estágio II.	No início dos anos 2000, há evidências de IDE _R via aprimoramento de ativos ocorrendo no estágio II.	No início dos anos 2000, as vantagens locais tendem a ser mais do tipo institucional.

Fonte: Adaptado de Dunning, Kim, Park, 2008.

Notas: PNB: Produto Nacional Bruto; IDE_R: Investimento Direto Externo recebido; IDE_E: Investimento Direto Externo emitido; IEL: investimento externo líquido (IDE_R = IDE_E).

Não é possível afirmar, categoricamente, que existe uma causalidade direta entre o IDE e o desenvolvimento. Há diversos mecanismos e processos de intervenção que permeiam a relação entre as atividades das EMNs e o desenvolvimento, contudo, sabe-se que os determinantes do IDE são os mesmos determinantes do desenvolvimento. Assim, os autores querem deixar claro que o IDE e as atividades das EMNs possuem algum papel no desenvolvimento, mas enfatizam que estes elementos não são condições necessárias para o desenvolvimento industrial sustentável. Embora as EMNs possam apresentar alguns benefícios, como o aumento de vagas de emprego e a absorção de novas tecnologias, a contribuição mais significativa de tais empresas para o crescimento e capacidade produtiva é indireta: quando a atividade de uma EMN resulta em externalidades positivas no país em que atua e quando

as empresas nacionais têm a capacidade de internalizar tais externalidades, haverá o desenvolvimento industrial. Analogamente é o caso das empresas nacionais que atuam no exterior: a atividade das ETNs não implica necessariamente na transferência de conhecimento das operações no exterior para o país de origem, ou mesmo que esses fluxos de conhecimento terão efeito no país de origem (NARULA; DUNNING, 2010).

Narula e Dunning (2010) observam que a relação entre o desenvolvimento e as atividades das EMNs explora a interação entre as vantagens de propriedade das empresas, as vantagens de localização dos países e como cada uma dessas oferece o potencial para estimular mudanças na outra, seja na indústria, no país ou na empresa. A promoção das capacidades internas pode criar as condições necessárias para absorver os benefícios dos fluxos de conhecimento, pelas atividades das EMNs dentro de uma economia e entre as economias. O crescimento em fases do IDP anteriores depende da assimilação e adaptação de mais ativos de conhecimento em setores maduros, cujas capacidades de absorção foram desenvolvidas simultaneamente e sem grandes assimetrias tecnológicas. Cabe considerar que o estabelecimento das condições para a adaptação e assimilação destes fluxos de conhecimento requer uma coordenação sistemática através de política industrial. Assim, o nível e a natureza da intervenção política industrial variam de acordo com a fase do IDP em que o país se encaixa e os tipos de estratégias de desenvolvimento relacionadas à MNE que o país pode ter adotado. Ademais, a qualidade das instituições molda a capacidade das empresas nacionais de explorar as externalidades geradas pelas EMNs, isto quer dizer que a eficiência dos agentes econômicos depende de quanto e quão eficientemente eles interagem entre si.

2.2.2 Abordagens teóricas recentes

Embora o Paradigma Eclético tenha se consolidado como a principal abordagem teórica de cunho econômico para tratar do processo de internacionalização de empresas, diversos autores, incluindo o próprio Dunning, têm apontado que tal teoria fica limitada às características dos países avançados (MATTHEWS, 2006; DUNNING, 2008; NARULA E DUNNING, 2010, RUGMAN; DOH, 2008). A partir dos anos 1990 e, sobretudo, nos anos 2000, a emergência de novos *players* provenientes de economias em desenvolvimento na economia mundial incitou a criação de abordagens alternativas que tratassem do mesmo fenômeno, porém,

considerando as peculiaridades econômicas, políticas e sociais desse grupo de países.

Dunning, Kim e Park (2008) esclarecem que, enquanto cada firma das economias emergentes tem seus próprios motivos particulares para realizar IDE, há também uma série de considerações mais amplas que motivam todas as empresas de economias de mercados emergentes a se aventurar no exterior. Em termos gerais, existem dois grupos de razões pelas quais qualquer empresa se envolve em IDE; o primeiro é o de explorar seus ativos existentes ou capacidades competitivas e o segundo é de aprimorar esses ativos e capacidades. Assim, o estudo dos autores compara os atributos de países emergentes transnacionais da atualidade com os de países desenvolvidos transnacionais há mais de 30 anos. Neste contexto, a atual onda de globalização, que começou por volta de 1980, oferece uma linha natural divisória para tal análise.

No período pré-globalização, a grande maioria dos IDEs das economias desenvolvidas estava direcionado à busca de mercado ou de eficiência, sendo geograficamente realizada intratride. Durante esse período, houve apenas uma quantidade muito limitada de IDE das economias em desenvolvimento. A era pós-globalização foi mais notável para o crescimento do IDE de países em desenvolvimento e o surgimento de suas ETNs. Inicialmente, na maioria dos países em desenvolvimento, o IDE objetivava o acesso a mercados e recursos. No entanto, desde 2000, tem havido um crescimento notável de IDE com foco no aprimoramento de ativos, principalmente por empresas asiáticas (DUNNING; KIM; PARK, 2008).

Os enormes fluxos de capital através das fronteiras que compreendem ativos financeiros, como títulos, ações e empréstimos bancários tiveram sua liberalização na atual onda de globalização. Em relação aos principais países desenvolvidos, o movimento de investimento em carteira além das fronteiras não se tornou totalmente liberalizado até final de 1970. Antes desse período, a política de governo havia restringido o movimento internacional dos fluxos de capital relacionadas à entrada de os ativos financeiros e de IDE (DUNNING; KIM; PARK, 2008).

O nacionalismo econômico e, mais particularmente, a noção de que os ativos produtivos únicos e valiosos não devem estar nas mãos de estrangeiros, tem sido a lógica subjacente de muitas restrições dos governos sobre os fluxos de IDE. No entanto, houve uma mudança nas atitudes dos governos dos países desenvolvidos e em desenvolvimento em relação a tais investimentos. A mudança é ainda mais acentuada em mercados emergentes, devido à sua hostilidade passada com os recursos

internacionais. Os benefícios do IDE, tais como a criação de emprego, acesso às novas tecnologias, capacidades de gestão, instituições e mercados, e, finalmente, o crescimento econômico, são amplamente percebidos para compensar os custos associados com a revogação da soberania nacional e identidade cultural (DUNNING; KIM; PARK, 2008).

Os fatores endógenos que influenciam os investimentos incluem as políticas governamentais do país de origem do investimento, o IDE intrarregional, dotações de bens naturais, criação de instituições, geografia e tamanho do país, PIB e PIB per capita, e as vantagens de localização, de propriedade e de internalização das empresas. Há duas diferenças básicas entre as ETNs de países emergentes e as ETNs de países desenvolvidos. Primeiro, os governos nacionais de países emergentes tendem a exercer maior influência sobre as decisões de investimento de suas empresas do que os seus homólogos dos países desenvolvidos. Embora a influência de tais governos sobre suas próprias ETNs seja evidente no caso das ETNs estatais, as ETNs privadas dos países emergentes também ficam mais limitadas por políticas econômicas e pelo conteúdo e qualidade das instituições nacionais, do que as de países desenvolvidos. Desta forma, é importante que os governos dos países emergentes considerem a emissão de IDE realizada por empresas estatais ou do setor privado como um importante veículo para o avanço dos objetivos estratégicos nacionais e para a melhoria da competitividade de sua economia. Ao longo do tempo, muitos países em desenvolvimento passaram de uma política de industrialização por substituição de importações em direção a um maior envolvimento na criação de indústrias exportadoras (DUNNING; KIM; PARK, 2008).

Em segundo lugar, é possível notar a diferença na motivação de realizar IDE de empresas de países emergentes e de empresas de países desenvolvidos em termos comparativos de vantagens de propriedade, localização e internalização. As vantagens de propriedade específicas consistem, principalmente, na posse de ativos intangíveis, como marcas conhecidas em nível global e a governança em operações de valor agregado transfronteiriças. As vantagens de internalização específicas surgem a partir de uma gestão empresarial, capacidade organizacional e institucional de forma a explorar seus ativos de propriedade específica. E as vantagens de localização referem-se aos benefícios localizar-se em um determinado país estrangeiro que é favorável à utilização das vantagens de propriedade. O Quadro 2.5 reúne as principais diferenças entre as

empresas que investem no exterior de países desenvolvidos e de países emergentes.

Quadro 2.5 – Comparação entre as ETNs de países desenvolvidos (1960) e ETNs de países emergentes (2000)

Critério	ETNs de países desenvolvidos dos anos 1960	ETNs de países emergentes dos anos 2000
1. Motivação	IDE para explorar vantagens de propriedade	Crescente importância do aumento de ativos
2. Recursos	Vantagens de propriedade específicas da firma	Vantagens de propriedade específicas do país
3. Abordagem gerencial	Etnocêntrica/Policêntrica	Geocêntrica/Regiocêntrica
4. Abordagem teórica	Perspectiva Neoclássica	Perspectiva institucional e evolucionária
5. Forma de entrada	Principalmente <i>greenfield</i>	Aumento das alianças estratégicas e das redes
6. Tipos de FDI	Primeiro, busca por recursos e mercados, então, aprimoramento de ativos e racionalização	Simultaneamente, todos os tipos
7. <i>Time frame</i>	Internacionalização gradual	Internacionalização acelerada
8. Destino	Intratríade	Amplamente regional
9. Papel do governo de origem	Moderado	Estratégia de <i>catch-up</i> orquestrada

Fonte: Adaptado de Dunning, Kim e Park, 2008.

Antes de 1980, a maioria dos IDEs eram originários de países desenvolvidos e os investimentos de mercados emergentes se limitavam a uma pequena quantidade de países. Foi somente após o início da atual onda globalizante que as empresas de países emergentes tornaram-se uma parte visível e integrante do contexto multinacional. As tradicionais ETNs dos países desenvolvidos, em geral, se expandiram no exterior a fim de explorar as vantagens de propriedade específicas que desenvolveram em seus mercados domésticos (VERNON, 1966; BUCKLEY E CASSON 1981; RUGMAN 1981 apud DUNNING, KIM e PARK, 2008). Ao mesmo tempo, a relativa falta de vantagens de propriedade específicas das empresas de países emergentes sugere a importância das vantagens de localização em determinar o padrão de seu IDE.

Dunning, Kim e Park (2008) afirmam que a globalização permitiu que as empresas de países emergentes se aventurassem no exterior em um estágio muito anterior da evolução empresarial do que suas antecessoras dos países desenvolvidos. Em outras palavras, as empresas de países emergentes estão investindo no exterior antes de se tornarem grandes *players* e de estarem bem estabelecidas em suas próprias indústrias. A

causa disso pode ser atribuída à liberalização e à desregulamentação dos fluxos de IDE que tem reduzido o custo desses investimentos em relação ao investimento doméstico. Portanto, as empresas no período pós-globalização enfrentam maiores incentivos institucionais para investir no exterior do que as empresas no período pré-globalização.

Em conjunto com esse fator, considera-se que a crescente integração dos mercados nacionais em um único mercado regional ou global significa intensas pressões competitivas nos mercados interno e externo. As empresas ineficientes que não são competitivas no mercado global não podem mais abrigarem-se atrás de barreiras protecionistas, uma vez que a sua existência pode ser ameaçada pelo ataque da concorrência transfronteiriças. Nestas circunstâncias, uma empresa com recursos limitados enfrenta um incentivo muito forte para acessar estrategicamente ou criar ativos, tais como marcas, redes de distribuição e instalações de P&D em países estrangeiros, a fim de proteger ou melhorar a sua competitividade global.

Neste ínterim, as transformações que ocorreram com o fenômeno da globalização e com os avanços tecnológicos, sobretudo das últimas três décadas, abriram as portas para um novo paradigma industrial. Tais mudanças no ambiente industrial e internacional também tiveram impacto sobre a natureza e a trajetória do desenvolvimento econômico e nas formas com que as atividades das ETNs respondem a essas transformações. Nesse novo momento a importância relacionada à estrutura institucional da sociedade passa a ser vista como determinante do sucesso econômico.

Assim, nos anos 1990 e 2000 o foco dos estudos da área de negócios internacionais começou a atentar para o papel institucional no crescimento econômico e como as instituições de nível nacional condicionam o desempenho das ETNs domésticas e estrangeiras (DUNNING, 2006; DUNNING; LUNDAN, 2008; MUDANBI; NAVARRA; 2002, PENG, WANG e JIANG, 2007).

O ambiente institucional pode ser moldado pela organização de forma que as empresas possam internalizar as decisões do governo e alavancar seu poder de barganha gerando capital e reforçando a competitividade do país (LUO et al, 2009). Portanto, a importância das instituições na literatura de negócios internacionais deriva do fato de que as mesmas representam os principais fatores imóveis em um mercado globalizado. Em outras palavras, em um ambiente internacional caracterizado por uma mobilidade de empresas e fatores de produção, os sistemas jurídicos, políticos e administrativos tendem a ser o quadro

internacionalmente imóvel cujos impactos econômicos determinam a atratividade de um local. As instituições afetam a capacidade das empresas de interagir e, deste modo, afetam a transação relativa e os custos de coordenação de produção e inovação (MUDAMBI; NAVARRA, 2002).

Dunning (2006) introduz o conceito de ativos institucionais no Paradigma Eclético da produção internacional, contudo tal incorporação é complicada, uma vez que possui características intrínsecas e intangíveis em comparação com as vantagens específicas das empresas e países. Cabe ressaltar que algumas instituições estão ligadas a sua extensão transfronteiriça e outras com a implementação entre as empresas e o ambiente econômico e social de que fazem parte. Há ainda a dificuldade de lidar com a dinâmica da mudança institucional e de separar o conteúdo e valor de tais instituições do mercado, das capacidades empresariais e dos recursos com os quais interagem. Apesar disso, é inegável que a análise da interface institucional entre as empresas e a localização de suas atividades de valor agregado nos países e como ela influencia e é influenciada pelo processo de transformação desses países atribui maior dinâmica ao Paradigma Eclético.

Para a incorporação do ambiente institucional no Paradigma Eclético, Dunning (2006) fundamenta-se no *New Paradigm of Development* (NPD), criado pelos principais expoentes representantes dessa linha de pesquisa – Armartya Sen, Joseph Stiglitz e Douglas North –, para elaborar sua própria versão do NPD na forma de estágios sequenciais que formam uma cadeia de valor dos determinantes do desenvolvimento. O Quadro 2.6 apresenta os principais subestágios do NPD.

Quadro 2.6 – Modelo *New Paradigm of Development*

Estágio 1 – Identificar o conteúdo do NPD	
Estágio 2	Estágio 3
A cadeia de valor dos determinantes do desenvolvimento recente	Determinantes das atividades internacionais influenciadas pelo NPD
2a – $(R) + (C) + (M)$	3a – Vantagens de propriedade da firma (O_a, O_c, O_i)
2b – Mecanismos de execução/incentivo das estruturas institucionais	3b – Vantagens de localização (L) – incluindo países e regiões (L_i)
2c – Conjunto de valores/ideologia	3c – Vantagens de Internalização (I) de vincular 3a e 3b – incluindo I_i
2d – Sistemas de crenças	
2e – Origens dos sistemas de crenças	
2f – Acionadores de mudança	

Fonte: Adaptado de Dunning (2006).

No estágio 1 são identificados os objetivos específicos do desenvolvimento, os quais precisam ser observados ao longo do tempo e abranger os processos, as políticas e as estratégias para alcançar o desenvolvimento. No estágio 2, os determinantes são apresentados na medida em que estes objetivos possam ser cumpridos. Estes são dependentes dos recursos (R), das capacidades (C) e das oportunidades de mercado (M) criados, acessados ou utilizados pela principal criação de riqueza das organizações da sociedade (2a). Eles podem ser gerados internamente ou externamente e podem ser obtidos por diversas modalidades de organização. Os recursos e as capacidades compreendem os recursos naturais (terra e trabalho não qualificado) e bens criados, isto é, capacidades de gestão, informação, conhecimento, capacidade organizacional, capital financeiro e empreendedorismo. Dependendo do nível e das características das preferências dos consumidores, o mercado pode voltar-se para o natural (por exemplo, refletido nas funções de utilidade endógena) ou para as qualidades criadas (melhor informação, subsídios, propaganda, inovação, entre outros) (DUNNING, 2006).

Dunning (2006) destaca que as mudanças da globalização na ideologia econômica, os avanços recentes na tecnologia e novos conhecimentos acadêmicos sobre os determinantes do crescimento têm mostrado que a extensão e a qualidade dos recursos, capacidades e mercado podem não ser uma condição suficiente para a competitividade das empresas e para o crescimento e transformações estruturais dos países. Para que isso ocorra, a atenção deve estar voltada ao conteúdo, à qualidade e à origem das instituições e dos instrumentos e mecanismos pelos quais elas são iniciadas e executadas.

O estágio 3 compreende os determinantes das atividades internacionais influenciados pelo NDP, o qual é a incorporação dos elementos institucionais nos subparadigmas do modelo eclético.

As vantagens de propriedade específicas (*ownership specific advantages* – O_i) estão institucionalmente relacionadas com as vantagens competitivas. Tais vantagens incluem a estrutura de incentivos, que é específica para uma determinada empresa, e que motiva e influencia na medida em que os recursos, as capacidades e o mercado são implantados. Estes três elementos compreendem um aglomerado de normas, incentivos e regulamentos gerados internamente e impostos externamente. Assim, tem o poder de afetar a maioria das áreas de gestão e de tomada de decisão da empresa, além de influenciar outros atores econômicos e políticos no processo de criação de riqueza. Essa matriz institucional pode ser formal ou informal e apoiada pela própria firma ou por mecanismos de execução

externos. A incorporação da vantagem O_i no Paradigma Eclético é um atributo cada vez mais importante dos ativos geradores de renda das empresas. Para a O_i produzir uma vantagem competitiva em comparação com a O_i de empresas concorrentes, ela deve ser original, não imitável e sustentável. Ao mesmo tempo, as vantagens de propriedade específicas de uma empresa definem a sua habilidade e capacidade de envolver-se em um investimento novo ou de aumentar a suas atividades de produção de valor no exterior já instaladas (DUNNING, 2006).

A intensidade das vantagens O_i das empresas reflete a situação da infraestrutura macroinstitucional dos países em que a mesma opera. Sendo assim, a forma com a qual a estrutura de incentivo interna das ETNs considera tais instituições e adapta-as para seus próprios requisitos específicos é determinante para a qualidade dos seus recursos e capacidades. O portfólio institucional das ETNs também pode variar de acordo com o tipo de atividades realizadas por suas afiliadas (DUNNING, 2006).

Com relação aos motivos que estimulam as atividades transnacionais, Dunning (2006) trata como as estratégias para realizar IDE estão ligadas às vantagens de propriedade específica. A busca por ativos estratégicos (*strategic asset seeking*) de IDE podem ter o objetivo de ter acesso não somente aos recursos, capacidades e mercados do exterior, mas também às instituições específicas de empresas ou países. As adaptações necessárias para atuar no mercado externo baseadas na estratégia de acesso a mercado (*market seeking*) deve também considerar as diferenças nas preferências e comportamentos dos consumidores. Enquanto que os incentivos referentes à estratégia de acesso à eficiência (*efficiency seeking*) no IDE, especialmente nos países em desenvolvimento com custo de mão de obra mais baixos, requerem adequações das ETNs no tocante a diferentes expectativas, necessidades e sistemas de crenças dos trabalhadores individuais e/ou sindicatos. Por fim, a conciliação entre as diferenças institucionais específicas dos países podem desempenhar um papel menos complicado no caso das ETNs que empregam recursos naturais ou são intensivas em capital, pois envolvem transações relativamente mais simples do que no caso de ETNs que são intensivas em conhecimento ou operam em uma complexa rede global de atividades diversificadas (DUNNING, 2006).

No tocante à origem das vantagens de propriedade específicas da empresa (O_i), Dunning (2006) afirma que em alguns casos ela pode resultar de políticas do país doméstico ou de acolhimento ou ainda de entidades supranacionais. Os exemplos incluem a proteção de patentes, regulamentos bancários, transparência nas leis e procedimentos de

segurança. Em outros casos, a origem de tais vantagens pode ser o reflexo da resposta das empresas aos incentivos oferecidos ou impostos pela indústria da qual fazem parte, além disso, o autor também acrescenta que uma proporção crescente da O_i pode ser gerada internamente pelas ETNs.

As vantagens de localização que influenciam as decisões de investimento externo consideram os custos e a qualidade dos fatores, isto é, os recursos e as capacidades, o tamanho e potencial de crescimento dos mercados e as políticas de acolhimento. Embora tais políticas estejam relacionadas ao ambiente institucional, esse fator não era trabalhado de modo holístico. Assim, ao incorporar as instituições no Paradigma Eclético, Dunning (2006) atentou para a qualidade das estruturas específicas de cada país e dos mecanismos de aplicação que afetam a entrada de IDE que são definidas como vantagens de localização de países (*localization advantages of countries* – L_i).

A reconfiguração das vantagens de localização no ambiente do NPD difere em relação aos objetivos de desenvolvimento e os meios de atingi-los. Fica a cargo dos governos nacionais garantirem que as instituições da sociedade e suas entidades de produção industrial sejam mais capazes de criar e organizar de forma eficaz os recursos, capacidades e mercado disponíveis. Ao longo das últimas décadas e no contexto do NPD, o perfil institucional das organizações de um país tem sofrido mudanças significativas, sobretudo, no que tange à avaliação dos governos sobre os custos e benefícios dos fluxos de IDE. Dentre os determinantes de localização institucionais (L_i) que influenciam os investidores estrangeiro destacam-se as políticas de promoção do investimento dos governos, o conteúdo dos instrumentos financeiros internacionais e acordos de investimento bilaterais, além de outras opções de política, regulamentação e incentivos voltados para fomentar as condições de desempenho de entrada e saída dos recursos (DUNNING, 2006).

O Quadro 2.7 exibe os determinantes de localização no país hospedeiro, os quais se dividem em três categorias: estrutura política para o IDE, determinantes econômicos e facilidades para as empresas. Além disso, dentre os determinantes econômicos estão os tipos de estratégias em realizar IDE. Esta taxonomia aponta que quanto mais arranjos institucionais a favor de um determinado local, mais as ETNs o escolhem para agregar valor as suas vantagens de propriedade específicas.

Quadro 2.7 – Determinantes do IDE no país hospedeiro

Determinantes no país hospedeiro	Tipo de IDE	Principais determinantes econômicos nos países hospedeiros
I. Estrutura política para o IDE <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidade econômica, política e social; • Regras relativas ao ingresso e operações • Padrões de tratamento das filiais estrangeiras; • Políticas sobre o funcionamento e estrutura dos mercados (concorrência e políticas de F&A); • Acordos internacionais bilaterais sobre o IDE; • Políticas de privatização e de reforma de preços; • Política comercial (barreiras tarifárias e não-tarifárias) e taxa de câmbio estável; • Política tributária (incluindo créditos tributários); • Políticas regional/industrial. 	A. Busca por mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Tamanho do mercado e renda per capita; • Crescimento do mercado; • Acesso aos mercados regional e global; • Preferências específicas do país de consumo; • Estrutura do mercado; • Distância psíquica/institucional.
		B. Busca por recursos
II. Determinantes econômicos	C. Busca por eficiência	<ul style="list-style-type: none"> • Custo dos recursos e capacidades listadas em B ajustado para a produtividade de insumos de trabalho; • Outros custos de insumos, por ex., custos de transporte e comunicação da e para a economia hospedeira; • Membros de um acordo de integração regional conducente à promoção de um maior custo efetivo da divisão internacional do trabalho; • Qualidade de mercado que permita instituições e mecanismos de fiscalização.
III. Facilidades para as empresas <ul style="list-style-type: none"> • Incentivo ao empreendedorismo; • Incentivos ao investimento e esquema de promoção; • Modelo e qualidade do sistema de propriedade legal; • Proteção aos direitos de propriedade intelectual; • Facilidades sociais (escolas bilíngues, qualidade de vida, etc.); • Serviços de pré e pós-investimento; • Boa infraestrutura institucional e suporte, por ex., bancário, jurídico, contábil, serviços; • Capital social; • Região de cluster baseada em aprimoramento de redes; • Legislação/polícias destinadas a reduzir corrupção e prevaricação corporativa. 		D. Busca por ativos

Fonte: Adaptado de Dunning (2006).

A reconfiguração das vantagens de localização no ambiente do NPD difere em relação aos objetivos de desenvolvimento e os meios de atingi-los. Fica a cargo dos governos nacionais garantirem que as

instituições da sociedade e suas entidades de produção industrial sejam mais capazes de criar e organizar de forma eficaz os recursos, capacidades e mercado disponíveis. Ao longo das últimas décadas e no contexto do NPD, o perfil institucional das organizações de um país tem sofrido mudanças significativas, sobretudo, no que tange à avaliação dos governos sobre os custos e benefícios dos fluxos de IDE. Dentre os determinantes de localização institucionais (L_i) que influenciam os investidores estrangeiros destacam-se as políticas de promoção do investimento dos governos, o conteúdo dos instrumentos financeiros internacionais e acordos de investimento bilaterais, além de outras opções de política, regulamentação e incentivos voltados para fomentar as condições de desempenho de entrada e saída dos recursos (DUNNING, 2006).

Dunning (2006) ressalta que, assim como acontece com vantagens O_i e L_i , o caráter e a importância das vantagens preocupadas com o modo organizacional de exploração ou aprimoramento dos ativos institucionais das firmas investidoras estão ligados à atividade e/ou função específica. No caso das atividades ou funções que envolvem processos de produção, produtos culturalmente sensíveis ou investidores que procuram pela primeira vez ofertar em mercados inexplorados, é possível que os custos de transação relacionados às questões institucionais desta firma possam ser menores se a mesma realizar uma parceria com um produtor local, ao invés de prosseguir sozinha em tal operação. No entanto, as empresas globais com filiais em países com estruturas de incentivos semelhantes e aquelas que têm apenas um impacto marginal sobre a criação e utilização dos recursos, capacidades e mercado pode preferir obter a participação integral de suas filiais estrangeiras, desde que esta seja o veículo mais adequado para acessar ou explorar seus ativos específicos. Desta forma, o autor acrescentou os ativos institucionais nas vantagens de internalização de empresas (*internalization advantages of firms* – I_i).

Nas últimas duas décadas a modalidade de acessar ou explorar as O_i das ETNs são cada vez mais influenciadas por *stakeholders* externos ao mercado, tais como Organizações não governamentais ONGs, governos locais e nacionais e organismos supranacionais. Entre as variáveis que favorecem um empreendimento transfronteiriço de *joint venture* ou de acordos de cooperação são a extensão das restrições regulamentares ou outras restrições governamentais à propriedade estrangeira e o apoio de infraestrutura para o aprendizado e clusters interfirmas. Além disso, a tendência de formação de alianças capitalistas

está promovendo uma melhor formação multifacetada e de parceria institucional (DUNNING, 2006).

Quadro 2.8 – Ativos institucionais no Paradigma Eclético

INSTITUIÇÕES	O	L	I
	Governança corporativa	Capital social	Organizacional/relacional
FORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Legislação/regulamento externo; • Disciplina dos mercados econômicos; • Metas corporativas, sistemas de comando interno e estruturas de incentivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Leis/regulamentações; • Disciplina dos mercados políticos; • Incentivos/padrões baseados em regras; • Acordos de investimentos transfronteiriços. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratos (por ex., interfirma); • Contratos (por ex., intrafirma).
INFORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Códigos/normas/convenções; • Cultura do país/corporação; • Ecologia moral/mentalidades (particularmente dos tomadores de decisão); • Pressão dos concorrentes e de grupos de interesse específicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costumes sociais herdados, tradição; • Organizações estrangeiras como instituições remoldadoras; • Motivar a competitividade das instituições (por ex., inovação, empreendedorismo) • Atitudes em relação à mudança e incerteza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Convênios e códigos baseados nas relações de confiança (ambos inter e intrafirma); • Fortalecimento institucional através de redes / clusters de empresas; • Extensão/forma da distância institucional/culturas.
MECANISMOS DE EXECUÇÃO/CAPACITAÇÃO			
FORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Sanções/penalidades (ambos para firmas internas e externas); • Ação para as partes interessadas (consumidores, investidores, sindicatos, sociedade civil). 	<ul style="list-style-type: none"> • Sanções, penalidades, políticas; • Qualidade das organizações públicas (por ex., proteção aos direitos de propriedade, regras, sistema legal) • Aprendizado coletivo (na formulação e implementação das instituições). 	<ul style="list-style-type: none"> • Penalidades por quebra de contratos; • Greves, bloqueios, alta rotatividade do trabalho; • Educação/treinamento.
INFORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Persuasão moral; • Perda ou ganho de status/reconhecimento; • Opções de retaliação; • Construção/enfraquecimento dos ativos de relacionamento (por ex., confiança, reciprocidade, etc.); • Contrariedade 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de confiança; • Tradição (por ex., orgulho/vergonha); • Manifestações, participação ativa em organizações de governo (influência <i>bottom-up</i>); • Orientação social/persuasão moral (influência <i>de cima para baixo</i> (<i>hierárquica</i>) sobre as instituições, organizações e indivíduos); • Redes de segurança social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sem transações repetidas; • Culpa, vergonha; • Economias externas decorrentes das redes/alianças, por ex., benefícios de aprendizagem; • Contrariedade
DISFUNÇÃO INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Práticas contábeis desonestas, fraude e outras prevaricações corporativas; • Falta de transparência; • Quadro institucional inadequado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crime, corrupção, falhas no sistema de justiça, ruptura das relações comunitárias/pessoal; • Incapacidade de lidar com as mudanças tecnológicas ou institucionais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de boas relações inter e intracorporações. Falha de alianças, códigos, falta de transparência/honestidade, etc.

Fonte: Adaptado de Dunning (2006).

Cabe também apontar que, geralmente, os avanços na comunicação fazem ocorrer mais IDE. Por outro lado, a redução dos custos de transação de trocas comerciais incentiva as ETNs a desinternalizar suas atividades estrangeiras e a se envolver em mais terceirização contratual e outras operações não patrimoniais, à luz do que ocorreu na década de 1990, a qual foi um período de intensa atividade de F&A transfronteiriças. Dunning (2006) coloca que a teoria da internalização pode ser usada para explicar o modo de criação e utilização dos ativos O_i de uma ETN em um país anfitrião. Contudo, essa teoria precisa ser ampliada para incluir questões relativas ao processo de desenvolvimento e abranger, não apenas operações de compra ou venda de produtos, mas também a governança em todos os tipos de atividades que agregam valor, sobretudo, porque influencia o comportamento das empresas na criação e uso de seus recursos, capacidades e mercado. A incorporação do papel das instituições no Paradigma Eclético está esquematizada no Quadro 2.8.

Por fim, conforme foi exposto, entende-se que o Paradigma Eclético também pode ser analisado como um meio de explorar e avaliar de que forma os países e as instituições específicas da empresa podem afetar a criação de valor e de oportunidades das ETNs, além de identificar como as atitudes e as ações de tais empresas podem afetar o conteúdo dessas instituições ao longo do tempo. Cabe ainda apontar que as instituições formais possuem diferentes configurações e que, no longo prazo, elas são os alicerces das instituições informais, as quais determinam o crescimento sustentável. Ademais, devido à complexidade e volatilidade da economia global, o papel das instituições específicas das empresas e dos locais de reduzir os custos de transação e fomentar a criação de valor adicionado transfronteiriço é essencial.

Outra abordagem direcionada aos países em desenvolvimento é o *framework* elaborado por Matthews (2006), este é conhecido pela autoria do Paradigma LLL e constitui uma complementação ao Paradigma Eclético. O autor argumenta que as ETNs de países em desenvolvimento procuram adquirir ativos tangíveis e intangíveis que forneçam vantagens de propriedade, ao invés de explorar vantagens de propriedade existentes, como ocorre em ETNs de países mais avançados. Assim, a expansão internacional das empresas é conduzida pelos recursos de ligação (*linkage*), alavancagem (*leverage*) e aprendizagem (*learning*).

Matthews (2006) propõe que o ponto de partida fundamental para compreender as ETNs dos países em desenvolvimento é que elas não focam em suas próprias vantagens, mas sobre as vantagens que podem ser

adquiridas externamente. Desta forma, uma orientação global torna-se fonte de vantagem, uma vez que as possibilidades de expansão são suscetíveis de serem encontradas no mercado global, em vez de no seu ambiente doméstico. Portanto, a perspectiva global, que pode não ser decisiva para as empresas dos países avançados, é vista como uma necessidade para aquelas de países em desenvolvimento. Contudo, tem-se que uma orientação para o exterior traz riscos mais elevados e incertezas do que o ambiente interno, pois a empresa a qual pretende adquirir recursos e ativos complementares em mercados estrangeiros tem que superar problemas de inteligência de mercado e incerteza quanto à qualidade do conhecimento potencialmente disponível. Assim, *joint ventures* e outras formas de parceria de colaboração como um meio de adentrar no mercado externo emergem como opções de escolha. A ligação/articulação interfirmas é então necessária para a busca de recursos no mercado internacional, uma vez que não estão disponíveis de outra forma. Nesse sentido, a globalização multiplicou as oportunidades para a formação de redes vinculando as empresas.

O segundo recurso analisado por Matthews (2006) é o potencial de alavancagem, isto é, depois de realizada a parceria com outras empresas líderes, como as ETNs dos países em desenvolvimento, podem aproveitar seus recursos. Assim, essas ETNs, depois de inseridas na rede, se preocupam com a forma de acessar tais recursos, com a sua possibilidade de serem imitados, de transferência ou de substituição de forma a alavancar as vantagens existentes.

A aplicação repetida dos processos de ligação e alavancagem podem resultar no aprendizado da empresa em executar as operações de forma mais eficaz (aprendizagem organizacional). Desta forma, regiões inteiras ou economias podem aprender os processos envolvidos de modo mais dinâmico, como dominar os meandros do desenvolvimento de um cluster ou a formação de alianças mais eficazes de P&D (aprendizagem econômica). Neste sentido, as empresas dos países em desenvolvimento são as que mais se beneficiam com as aplicações repetidas de parcerias e alavancagem e, então, o aprendizado que pode ser construído de forma acumulada por esses processos. É este processo de construção que ajuda a explicar o aparecimento súbito e acelerado da internacionalização das empresas relacionadas. Assim, os padrões inovadores de expansão para o exterior em busca de novos recursos podem ser capturados em um conjunto de princípios que espelham a estrutura do Paradigma Eclético para as empresas multinacionais convencionais (MATTHEWS, 2006).

Os estudos realizados por Rugman e Doh (2008) deram grande contribuição para a atualização das teorias sobre o IDE, uma vez que

tratam da relação entre as ETNs e os países em desenvolvimento. Os autores sugerem um *framework* para compreender a relação entre o desenvolvimento econômico e o IDE, o mesmo possui dois conjuntos de fatores que relacionam as políticas econômicas do país com as ETNs. Assim, afirmam que os fatores dos países e os fatores das firmas devem caminhar juntos para que o desenvolvimento econômico se sustente.

Cabe elucidar que as ETNs contribuem positivamente para o desenvolvimento econômico dos países mais pobres e em desenvolvimento de forma direta ou indireta. As contribuições diretas emanam do papel das ETNs que trazem novos ativos tecnológicos para os países em desenvolvimento na forma de competências tecnológicas e gerenciais. Esses ativos tecnológicos são chamados de “vantagens específicas da firma” (FSAs). As FSAs são internalizadas pelas ETNs e representam o núcleo das competências e capacidades das ETNs usadas ambos no seu país de origem ou de acolhimento. As ETNs também contribuem indiretamente para o desenvolvimento econômico fornecendo *spillovers* tecnológicos e ajudando a melhorar a infraestrutura de negócios nos países em desenvolvimento. Tais contribuições, contudo, não são automáticas, dependem do ambiente institucional e das políticas de incentivo às ETNs.

O conceito de FSAs não é uma abordagem inédita, uma vez que há diversos aportes teóricos a respeito das vantagens específicas da firma que são determinantes para o sucesso das ETNs. Assim, a contribuição Rugman e Doh (2008) é de identificar o impacto das ETNs provenientes de economias em desenvolvimento. Inicialmente, deve-se observar que as ETNs das economias emergentes constroem suas “vantagens específicas do país” (CSAs), estas são baseadas em fontes de recursos naturais, na força de trabalho, no potencial para alcançar economias de escala, ou em fatores menos tangíveis que incluem educação e competências, proteção institucional de propriedade intelectual, dinamismo empresarial, entre outros. Depois, essas ETNs desenvolvem seus próprios ativos tecnológicos, os quais se tornam FSAs.

O arcabouço gerencial da maioria das ETNs usa estratégias que focam na construção de interações entre as FSAs e CSAs de tal forma que elas possuem uma estratégia única no mundo. As CSAs representam a dotação de fatores naturais de uma nação ou os que são desenvolvidos/adquiridos por parte do governo ou por meio de outros investimentos. As FSAs de posse das firmas são baseadas na internalização de um ativo, tal como a produção de conhecimento e capacidades de *marketing* e gerenciais sobre as quais as firmas têm

controle. Assim, as FSAs são entendidas como a habilidade da firma em coordenar e usar as vantagens na produção, no *marketing* ou na customização de serviços (RUGMAN, 1981, apud RUGMAN; DOH, 2008).

Rugman e Doh (2008) avaliam, baseados na terminologia de Porter, que as CSAs formam a base da sua atuação global, das quais as ETNs derivam uma vantagem na competição global, sendo assim, as barreiras comerciais tarifárias e não-tarifárias e as regulamentações governamentais também influenciam as CSAs. Considerando essas CSAs, a firma faz decisões de coordenação e configuração de eficiência global entre segmentos da sua cadeia de valor (operação, *marketing*, P&D e logística). Assim, a habilidade em fazer tais decisões representa uma FSA forte. Para ajudar a formular a opção estratégica das ETNs é útil identificar os relativos pontos fortes e fracos das CSAs e das FSAs que a mesma possui. Cabe considerar que tais pontos são uma noção relativa, pois depende do mercado e do potencial dos competidores. O Quadro 2.9 ilustra esse modelo.

Quadro 2.9 – Matriz FSA-CSA

Vantagens específicas do país – CSAs	Vantagens específicas da firma – FSAs		
		Ponto fraco	Ponto forte
	Ponto forte	1	3
Ponto fraco	2	4	

Fonte: Adaptado de Rugman e Doh (2008).

Rugman e Doh (2008) definem que as ETNs que estão nos quadrantes 1, 2 e 3 da Matriz FSA-CSA podem seguir diferentes tipos de estratégia. As firmas no quadrante 1 possuem liderança em custos, são baseadas em recursos naturais ou são firmas maduras no cenário internacional que produzem um tipo de *commodity*. Dado seu estado final no ciclo de vida do produto, a produção de FSAs baseada na posse de competências intangíveis são menos importantes que a detenção de CSAs e custos energéticos. Tais custos são as principais fontes das vantagens competitivas desse tipo de firma. Por meio do melhoramento potencial das FSAs no *marketing* ou na inovação de produtos e aumentando o valor adicionado através da integração vertical, as firmas no quadrante 1 podem se mover para o quadrante 3.

As firmas no quadrante 2 representam ineficiência, são firmas sem estratégias consistentes ou com nenhuma FSAs ou CSAs intrínseca. Estas firmas estão se preparando para sair no negócio ou para se reestruturarem. O quadrante 2 também pode representar firmas nacionais de tamanho pequeno ou médio e com pouca exposição global. As firmas no quadrante

4 são, geralmente, firmas diferenciadas com FSAs fortes de *marketing*, de customização e possuem marcas fortes. No quadrante 4 as FSAs dominam, então, no mercado mundial e no país de origem, as CSAs não são essenciais no longo prazo. No quadrante 3 estão as firmas que, geralmente, podem escolher os custos ou as estratégias diferenciais, ou ainda, uma combinação dos dois, uma vez que os pontos fortes de ambos são suas CSAs e FSAs (RUGMAN; DOH, 2008).

Outra contribuição feita pelos autores Rugman e Doh (2008) se refere ao “triângulo social”, no qual cada eixo representa um determinante do IDE – Estado, mercado/firma e sociedade – e analisam a forma como eles interagem. O eixo referente às atividades do Estado pode estar relacionado ao governo nacional, como também, às organizações internacionais, tais como OMC, FMI, Banco Mundial ou ONU. Ele também pode representar tipos genéricos de regimes políticos que combinam instituições nacionais e internacionais. O segundo eixo está relacionado aos aspectos econômicos dos mercados. Em uma economia global caracterizada pelo livre comércio e perfeita mobilidade de capital financeiro, não haveria papel para as ETNs, entretanto, com uma economia com imperfeições de mercado e com custos de transação há a necessidade de elas existirem.

O terceiro eixo representa as atividades da sociedade. As instituições que comandam esse eixo são atores da sociedade civil, incluindo ONGs. Por meio deste terceiro eixo as atividades da sociedade civil podem ser analisadas separadamente daquelas do Estado e dos mercados e firmas. Isto é, o terceiro eixo produz argumentos para a responsabilidade social e para a conservação ambiental e termina nele mesmo, ao invés de ser um instrumento a ser negociado pelo governo ou firmas (RUGMAN; DOH, 2008).

Do ponto de vista dos formuladores de política, os incentivos para a ETNs domésticas pode ajudar a melhorar competitividade do país e trazer benefícios no tocante a recursos inovativos e ativos tecnológicos. Por esses motivos, os governos das economias emergentes devem promover a emissão de IDE. Os acontecimentos políticos e econômicos da economia global, juntamente com uma nova geração de avanços tecnológicos, têm gerado um novo cenário para os governos de mercados emergentes em apoiar as empresas locais para serem globais. Segundo Luo et al (2010), o governo pode ser um poderoso aliado das ETNs domésticas oferecendo diversos apoios institucionais, tais como: i) oferta de incentivos fiscais, por exemplo, deduções fiscais, empréstimos a juros baixos; ii) seguro contra risco político; iii) ajudar o setor privado na

expansão internacional através de agências governamentais; iv) acordos de prevenção a dupla tributação; v) articular tratados bilaterais e regionais para proteger o investimento no exterior; vi) organizar um quadro bilateral ou multilateral para liberalizar as condições de investimento nos países de acolhimento; vii) ajudar ETNs lidar com instituições governamentais ou legislativas do país anfitrião.

As ETNs se beneficiam desses apoios institucionais através de redução do risco político e dos custos de transação, além da melhoria financeira. Com a experiência acumulada e a melhor compreensão dos mercados globais, as economias emergentes e seus governos de origem tornaram-se mais familiarizado com as condições sob as quais se pode contribuir para bem-estar. Os governos de economias emergentes, em particular, tomam proveito do conhecimento sobre os custos, riscos e benefícios do IDE, como também, de estarem integrados na economia global através desses investimentos e das ações tomadas pela ETNs (LUO et al, 2010).

O estudo realizado pela UNCTAD (2006) também evidencia o papel das políticas nacionais na promoção dos IDE. É importante destacar que políticas que tratam especificamente do IDE devem ser cuidadosamente coordenadas, não só com as outras políticas destinadas a promover a internacionalização, mas também com as áreas políticas que podem promover o crescimento e a modernização das empresas nacionais. Os esforços iniciais por parte dos países em desenvolvimento para promover a internacionalização de suas empresas através do IDE podem começar pequenos e proceder de forma incremental. Um primeiro passo pode ser a de eliminar os entraves artificiais para IDE, como relaxar os controles e aumentar os limites financeiros para investimentos no exterior. Uma vez que um país decide usar IDE como uma ferramenta estratégica de integração com os mercados globais e sistemas de produção, os próximos passos promocionais são susceptíveis de envolver medidas ligadas à prestação de serviços de informação, encontros e afins. Alguns governos também podem decidir oferecer certos tipos de incentivos e cobertura de seguro.

Assim, as principais políticas ativas de promoção da emissão de IDE são: i) disseminação de informações, fornecer serviços de *match-making* que incluem convidar os investidores a participar de missões oficiais a países-alvo para encontrar oportunidades de investimento e se reunir com alto nível funcionários do governo; iii) oferecer serviços de treinamento aos investidores potenciais e atuais, tais como assistência legal e consultorias; iv) criar “zonas de conforto” nas economias estrangeiras equipadas com serviços administrativos, financeiros, legais e de *marketing*;

v) promover incentivos para diminuir os custos dos projetos de investimento no exterior de modo que possa influenciar na localização e na decisão operacional por meio de empréstimos preferenciais, financiamento de capital, créditos à exportação e incentivos fiscais; vi) oferecer seguro de investimento (UNCTAD, 2006).

Contrariamente, o risco político – o risco de um projeto devido a ações governamentais adversas – está se tornando uma preocupação crescente para as ETNs de países em desenvolvimento, e as percepções deste risco são um inibidor dos investimentos no exterior. Enquanto as empresas de países desenvolvidos têm sido conscientes na forma de mitigar esse risco, a maioria das ETNs de países em desenvolvimento estão apenas começando a perceber as armadilhas potenciais em deixar de apreciar sua importância. Portanto, entende-se que as políticas governamentais para estimular a internacionalização das suas empresas por meio do IDE é determinante no sucesso da mesma.

2.3 SÍNTESE CONCLUSIVA

O fenômeno da globalização tem uma manifestação clara no contexto econômico. Ela acelerou e aprofundou as relações comerciais, produtivas e financeiras entre os países quer sejam desenvolvidos ou em desenvolvimento. Muito além da intensificação da transação dos fluxos de comércio internacional, sua manifestação no contexto produtivo cria um novo paradigma industrial. Assim, a cada novo modelo de produção há uma modificação na divisão internacional do trabalho, em que alguns países podem galgar uma participação mais ativa que outros.

A partir do momento que a globalização produtiva passou a atingir também os mercados financeiros, as economias individuais tornaram-se gradativamente mais conectadas as outras. Neste sentido, entende-se que a globalização econômica é fruto da sinergia entre elementos que transformaram o processo de produção, tais como as inovações no campo tecnológico, a expansão do comércio exterior e dos fluxos de IDE, e que culminaram na financeirização. Estes elementos são inerentes à globalização e se realimentam. Isto é, os elementos que transformam a produção ficaram dependentes da globalização financeira.

Quadro 2.10 – Síntese das teorias sobre o IDE

Teoria	Principais autores	Local/ período/ agente	Determinantes	Competências	Limitações
Poder de Mercado	Hyer, S.	PDs ocidentais; Pós-guerra-1970; Empresas oligopolistas	Redução da concorrência; Vantagem especial; Diversificação	Teoria da organização industrial neoclássica aplicada nos negócios internacionais	Mercado imperfeito despercebido ; Efeito <i>trickle down</i> ;
Ciclo do Produto	Vernon, R.	EUA; Pós-guerra-1960; Fluxos de IDE	Iniciar novo ciclo do produto em país estrangeiro	Vantagens de propriedade	Restrito aos determinantes das EMN dos EUA
Custos de Transação	Coase, R. Williams on, O.	PDs; 1960-1980; Fluxos de IDE	Diminuir os custos de transação	Vantagens de internalização	Restrito aos determinantes de internalização
Internalização	Buckley, P.; Casson, M.	PDs; 1960-1980; Fluxos de IDE	Vantagens compensatórias Competências tecnológicas e comerciais	Vantagens de propriedade e de localização	Não explica todas as atividades e o crescimento internacional das empresas
Paradigma Eclético – OLI	Dunning, J.	PDs; 1970-1990 ETN	Vantagens específicas e distintas; Estratégias de internacionalização	União das teorias antecedentes; Primeiro <i>framework</i> extensível	Estático; Não considera o processo internacional
Abordagem Institucional	Dunning, J.	PDs e PEDs; Pós-2000 ETN	Ativos tangíveis e intangíveis; Instituições formais e informais	Atribui dinâmica ao OLI; Adaptação do OLI aos PEDs	Não destaca as relações e localização geográfica como importante;
Paradigma LLL	Matthews, J.	PEDs asiáticos; Pós-2000 ETN	Orientação global	Internacionalização evolucionária da empresa; Destaque para a importância das redes	Análise complementar ao OLI, não pode ser uma teoria isolada
Matriz FSA/CSA	Rugman, A. Doh, J.	PEDs; Pós-2000 ETN	Vantagens específicas da empresa; Políticas nacionais.	ETNs contribuem para o desenvolvimento econômico dos PEDs de forma direta ou indireta	Não trata das motivações empresariais

Fonte: Elaboração própria.

Nota: PDs: países desenvolvidos; PEDs: países em desenvolvimento.

A interação entre as esferas da globalização acelera a velocidade da reprodução do capital e cria a necessidade de os países fazerem parte

desse processo, ao mesmo tempo que sua dinâmica é de característica excludente.

É nesse sentido que se entende a trajetória do pensamento sobre os negócios internacionais, especialmente sobre os IDEs. A evolução das teorias a respeito desse tema seguiu uma trajetória baseada nas transformações da globalização. No Quadro 2.10 está esquematizada uma síntese sobre as teorias de IDE tratadas neste capítulo.

Ao analisar a trajetória das teorias tradicionais de IDE observa-se que uma teoria é elaborada para preencher as limitações da abordagem precedente. Isto acontece com as teorias do Poder de Mercado, do Ciclo do Produto, da Internalização, dos Custos de Transação, até chegar à teoria do Paradigma Eclético, esta, por sua vez, reúne as principais contribuições de cada teoria anterior e avança na compreensão do tema. Tal abordagem avança no sentido temporal, bem como, no sentido geográfico de entender os investimentos internacionais. O Paradigma Eclético foi elaborado no momento em que atores inéditos começavam a ter maior participação nos IDEs mundiais como emissores. Nota-se, portanto, que as teorias subsequentes realizam um esforço no sentido de transformar a teoria para esses novos atores, a saber, os países em desenvolvimento.

Cabe, neste íterim, expressar dois pontos de vista a respeito das teorias recentes de IDE – Abordagem Institucional, Paradigma LLL, Matriz CSA-FSA. No primeiro, é possível entender que essas abordagens avançaram nos entendimentos sobre os negócios internacionais e, mais do que isso, trouxeram novos elementos para o quadro analítico. No segundo, tais abordagens podem ser consideradas como uma adaptação do Paradigma Eclético aos países em desenvolvimento.

A teoria do Poder de Mercado deu o primeiro passo no estudo dos investimentos internacionais. Sua grande contribuição foi aplicar a teoria da organização industrial neoclássica aos negócios internacionais, assim, coloca que a grande empresa oligopolista detentora de vantagens especiais tem os maiores incentivos para investir em outros países. Entretanto, uma vez que os mercados estejam sujeitos às imperfeições, estas podem ser os próprios determinantes dos investimentos, isto é, a expansão das empresas além das fronteiras nacionais pode ser um jeito eficiente de internalizar as externalidades. Além disso, essa teoria também estabelece que os oligopólios criam a demanda para seus produtos primeiro introduzindo-os nos países desenvolvidos e, em seguida, nos outros países, criando um efeito *trickle down*. A orquestração

desse processo por poucas empresas não incentivaria o melhor uso da evolução científica e tecnológica.

Raciocínio semelhante é a abordagem do Ciclo do Produto, em que a EMN tem a vantagem de poder ofertar um produto diferenciado em mercados menos evoluídos. Tal teoria contribuiu parcialmente para a elaboração das vantagens de propriedade, contudo, Vernon se limitou a observar apenas os casos das EMN norte-americanas que estavam internacionalizando no pós-guerra.

A falha da teoria do Poder de Mercado foi observada por Williamson. A teoria dos Custos de Transação parte do princípio que as imperfeições de mercado são as causas dos custos de transação, logo, a internacionalização da produção seria uma possibilidade de minimizar tais perdas. Conforme a teoria da Internalização, isto poderia ser feito caso uma empresa possua vantagens, como uma tecnologia específica, que compense os custos de adentrar no mercado externo. Ambas as abordagens influenciaram as vantagens de propriedade e de localização elaborada por Dunning.

Baseado nesses aportes teóricos, Dunning elaborou o tripé OLI do Paradigma Eclético. Além disso, o principal avanço da teoria está na inclusão das estratégias de internacionalização, pois foram capazes de captar as particularidades dos segmentos industriais e das próprias empresas. Todavia, essa teoria fica limitada ao seu caráter estático, isto é, a relação dos determinantes e das estratégias são determinísticas, pois não considera que a internacionalização de uma empresa pode ser um processo gradual e que o acúmulo de aprendizagem e conhecimento sobre as relações internacionais são essenciais para o sucesso dos IDEs. Na sequência, a inclusão dos elementos institucionais no Paradigma Eclético proporcionou êxito em pontos até então ausentes da literatura: possibilitou atribuir as características singulares de cada país aos determinantes do investimento e também, ou como consequência, ampliou a análise aos países em desenvolvimento. Por outro lado, a Abordagem Institucional manteve a mesma limitação do Paradigma Eclético, ambas não destacam o contexto regional, as relações internacionais, as ligações com outros governos e a sua duração como também decisivos para o IDEs.

Essa lacuna é completada pelo Paradigma LLL, uma vez que ressalva a importância da aprendizagem e das parcerias. Quando analisado como complemento do Paradigma Eclético e da Abordagem Institucional, o Paradigma LLL oferece dinamismo à análise. Por fim, o avanço principal da Matriz FSA-CSA é o destaque dado ao papel do

governo nas decisões de IDE, sobretudo, no caso dos países em desenvolvimento.

Nesse contexto, entende-se que os aportes teóricos recentes sobre IDE, se analisados isoladamente, oferecem diversas limitações capazes de impedir uma pesquisa consistente sobre os investimentos de países em desenvolvimento como este estudo pretende. No entanto, a alternativa de compreendê-los em conjunto, em complementação, pode tornar o estudo mais consistente.

3. OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR DE PAÍSES EMERGENTES

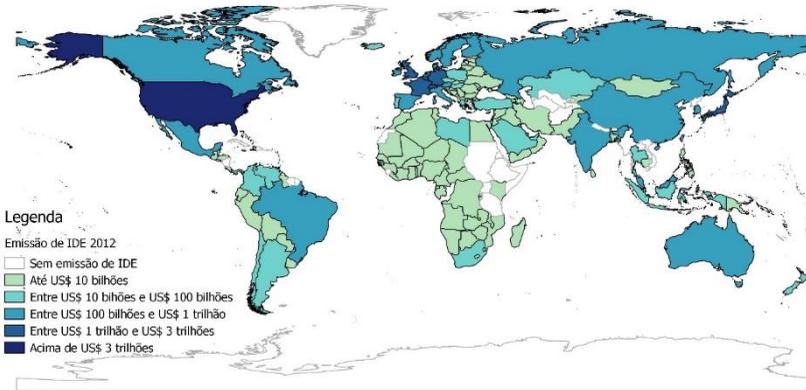
Devido ao fato de as economias emergentes terem assumido destaque nos últimos anos como emissoras de IDE, faz-se importante observar as implicações de tais investimentos para a economia interna desses países, bem como, observar o tamanho e a forma que os fluxos de IDE tomaram. O objetivo desse capítulo é caracterizar o movimento do IDE emitido por países em desenvolvimento nos últimos anos. Para tanto, a primeira seção descreve alguns dos impactos que o IDE emitido pode ter no ambiente macroeconômico, em seguida é apresentada uma análise quantitativa por meio de dados e indicadores dos investimentos externos emitidos por países em desenvolvimento e, por último, a análise se restringe aos movimentos dos fluxos latino-americanos e asiáticos.

3.1 O IMPACTO DA EMISSÃO DE IDE EM ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

No contexto dos países em desenvolvimento, os efeitos dos fluxos de investimentos foram por muito tempo analisados pela literatura em relação a sua entrada em tais economias, isto é, como os investimentos das ETNs estrangeiras, especialmente de países desenvolvidos, impactam na economia interna daqueles países. Esse grupo de países foi, por um longo período, receptor dos IDE, sobretudo, durante seus processos de industrialização. Como pode ser visto na Figura 3.1, a maioria dos países possui estoques de investimento no exterior, mais precisamente, 171 países emitiram IDE até 2012. O maior emissor de IDE são os EUA com mais de US\$ 5 trilhões investidos. Em seguida estão os países da Europa Ocidental e o Japão. Tais dados evidenciam a longa trajetória de investimentos externos pelos países desenvolvidos em se tratando do estoque dos recursos.

Também é possível observar que, apesar da trajetória recente, alguns países em desenvolvimento estão se destacando entre os emissores tradicionais. O estoque de IDE emitido por Brasil, China, Índia, Coreia do Sul, México, Rússia, Malásia, entre outros, está no mesmo patamar que aqueles emitidos pelo Canadá, Áustria, Noruega e Holanda. Em 2012, o Brasil foi 20º maior investidor internacional e a Coreia do Sul, o 25º.

Figura 3.1 – Panorama mundial da emissão de IDE, estoque, 2012

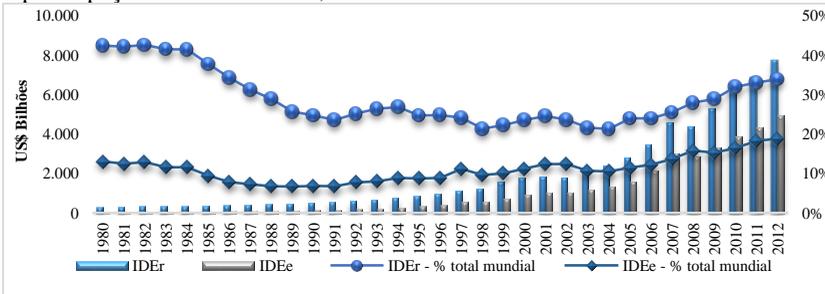


Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

Os países em desenvolvimento recebiam 42% do total de IDE mundial em 1980 e sua participação como emissores era de apenas 13% do total mundial, ilustrado na Figura 3.2. Tais participações se alteraram ao longo do tempo de maneira que o estoque de IDE recebido e emitido pelos países em desenvolvimento estão mais próximos, 34% e 19% do total mundial, respectivamente.

A partir do momento que a emissão de IDE pelos países em desenvolvimento começou a ganhar maior proeminência no cenário mundial, a literatura também passou a direcionar a sua atenção ao impacto de tais investimentos. É sabido que, tanto no caso dos países desenvolvidos, como no dos em desenvolvimento, o IDE emitido possui efeitos na economia do país receptor e na economia do país emissor.

Figura 3.2 – Estoque de IDE recebido e emitido pelos países em desenvolvimento e participação no total mundial, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2013.

O IDE pode contribuir de diferentes maneiras, direta e indiretamente, para a economia e para o desenvolvimento de um país. O principal benefício adquirido pelos países com a emissão do IDE é a melhoria da competitividade no desempenho das empresas e indústrias envolvidas. Esses ganhos podem levar a vantagens econômicas, como a capacidade de sustentar o crescimento em um ambiente aberto, contribuir para a transformação industrial e modernização das atividades de valor agregado, melhorar o desempenho das exportações, impulsionar a renda nacional e ofertar melhores oportunidades de emprego. Ao mesmo tempo, o IDE pode representar vários riscos para a economia emissora, pois as saídas de capital podem resultar em redução do investimento doméstico e adições menores ao capital social, como também levar ao esgotamento de determinado setor da economia e perda de empregos. O resultado líquido para o país emissor depende, entre outros fatores, dos motivos que fundamentam a decisão das empresas e as estratégias de investimento estrangeiro além das características da economia interna. O Quadro 3.1 relaciona alguns possíveis benefícios e custos da internacionalização.

Quadro 3.1 – Possíveis benefícios e custos da emissão de IDE

Benefícios	Custos
<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar a lucratividade, receitas e ativos; • Expandir o mercado e melhorar o poder de mercado; • Fortalecer os canais de comércio; • Melhor controle da cadeia de suprimentos; • Acessar conhecimentos, competências gerenciais e tecnologia; • Adquirir nomes de marcas; • Melhorar a competitividade empresarial; • Melhorar a imagem corporativa; • Melhorar a experiência e exposição internacional; • Acessar recursos naturais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perdas de capital; • Recursos muito espalhados, o que pode comprometer as operações globais; • Risco de assumir os resultados da expansão da rede de mercados; • Risco de falência e fechamento do negócio.

Fonte: Adaptado de UNCTAD, 2007.

O ponto de partida para avaliar o impacto do IDE na economia interna é examinar como e em que medida a internacionalização via IDE influencia a competitividade de uma empresa investidora. Diversas abordagens têm sido usadas para definir e analisar a competitividade em diferentes níveis (nível da empresa, indústria, região e país). De acordo com estudo realizado pelo Schwab e *World Economic Forum* (2013), o

conceito de competitividade de um país é o conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade do mesmo. O nível de produtividade, por sua vez, estabelece o nível de prosperidade que pode ser obtido por uma economia, como também, determina as taxas de retorno obtidas pelos investimentos internos, os quais são os condutores da sua taxa crescimento. Isto é, uma economia competitiva consegue sustentar seu crescimento em longo prazo.

No ambiente empresarial/industrial, a competitividade é definida por Haguenaer (1989, p. 167) como “a capacidade de uma indústria (ou empresa) produzir mercadorias com padrões de qualidade específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos em níveis iguais ou inferiores aos que prevalecem em indústrias semelhantes no resto do mundo, durante certo período de tempo”. Adicionalmente, a definição oferecida por Silva (2001, p. 37) liga a noção de competitividade com a noção de concorrência: “a competitividade é entendida como a capacidade das firmas de estabelecer estratégias que compreendam tanto o contexto externo (mercado e sistema econômico) quanto o interno (sua organização) a fim de manter ou superar a sua participação no mercado no processo de competição”.

Ao abordar o impacto do IDE na competitividade das empresas, é necessário fazer a distinção entre a estratégia de explorar ativos e a estratégia de aprimorar ativos. Um projeto de IDE que busca explorar ativos pode promover diretamente a expansão de uma empresa no mercado, contribuindo assim para uma melhoria relativamente rápida de seus recursos financeiros, bem como, do seu desempenho no mercado. Um projeto de IDE que visa ao aprimoramento de ativos, por outro lado, influencia o desempenho de uma empresa indiretamente através do acesso aos recursos e à aquisição de ativos estratégicos que podem ajudar a melhorar a sua competitividade e, consequentemente, seu desempenho em longo prazo (UNCTAD, 2006). À medida que a empresa se beneficia do IDE depende da sua capacidade de absorver e integrar os ativos adquiridos em suas atividades.

O estudo da UNCTAD (2006) estabelece que os impactos na competitividade na economia emissora de IDE dependem das estratégias seguidas pelo mesmo. Através da estratégia que busca eficiência (*efficiency seeking*), as empresas podem melhorar a sua competitividade acessando insumos mais baratos de produção ou obtendo economias de escala por meio da integração vertical e horizontal. O aumento dos custos na economia doméstica é uma das principais forças que impulsionam o crescimento do IDE das empresas dos países em desenvolvimento. A estratégia de busca por recursos naturais (*natural resource seeking*)

também pode contribuir para a competitividade da empresa, esse tipo tem sido crescentemente adotado nos últimos anos por ETNs de países em desenvolvimento dos setores industriais primários. A emissão de IDE permite que as ETNs de países em desenvolvimento acessem recursos além da sua fronteira nacional e até mesmo em escala global de tal forma que possibilita a expansão da produção e das reservas mantendo a competitividade, como ocorre com ETNs das áreas de mineração, extração de petróleo e gás.

Parte do IDE emitido por países em desenvolvimento é relacionada às atividades de ETNs que procuram ativos estratégicos (*strategic asset seeking*). A aquisição de ativos como tecnologia, competências, P&D, marcas e redes de distribuição pode permitir o aumento do valor agregado dos produtos e serviços e proporcionar ganhos de competitividade. O IDE pode ser usado por ETNs de países em desenvolvimento como um meio de obter recursos tecnológicos e aprendizagem através de parcerias com empresas de países avançados. A aprendizagem organizacional geralmente acompanha o processo de internacionalização das ETNs. Nesse sentido, o desempenho das empresas pode ser apreendido em duas dimensões: financeira, por exemplo, retorno sobre ativos e lucro, e operacional, como eficiência e *market share* (UNCTAD, 2006).

Nestes termos, a emissão de IDE pode ajudar as empresas a alcançar diversos objetivos estratégicos, tais como expandir o acesso aos mercados, aumentar a eficiência e adquirir recursos naturais e ativos estratégicos. Além disso, também possibilita a criação de canais de comércio através dos quais a empresa pode se mover para cima da cadeia de valor envolvendo-se em atividades de maior valor agregado e ampliando sua competitividade. Entretanto, esse tipo de investimentos também está sujeito a riscos e dificuldades, os quais podem ocasionar em custos. Desta forma, uma adequada capacidade gerencial e planejamento estratégico são cruciais para a empresa maximizar os benefícios da internacionalização. As políticas governamentais podem desempenhar o papel de criar o ambiente propício ao investimento de forma a ajudar as empresas a obter vantagens das oportunidades de internacionalização e fortalecer sua competitividade na globalização econômica mundial.

A análise da UNCTAD (2006) identificou que tanto nos países em desenvolvimento quanto nos desenvolvidos, as interações e conexões entre as operações de ETNs nacionais e estrangeiras e outras empresas domésticas determinam o impacto sobre a economia interna. No entanto, uma contribuição positiva de IDE para a competitividade de uma empresa não é uma condição suficiente para que o projeto ofereça um benefício

líquido para a economia. Devido à possível divergência de interesses públicos e privados, bem como a possibilidade de falhas de mercado ou do governo, o que é bom para uma empresa pode não ser necessariamente bom para a sua economia doméstica. O impacto das ETNs de países em desenvolvimento em matéria de competitividade industrial em suas economias de origem através de ligações com outras empresas depende, em certa medida, da trajetória de internacionalização que as empresas tomam. As diferenças no grau de desenvolvimento das indústrias dos países em desenvolvimento resultam em uma desigual internacionalização das suas empresas, o qual pode ser liderado pelas indústrias mais avançadas. Isso pode ter implicações importantes para o desenvolvimento e para a competitividade das indústrias menos avançadas. Por isso a importância da existência de ligações entre as indústrias internacionalizadas com as empresas domésticas de distintos níveis de maturidade tecnológica.

Os *spillovers* das ETNs de um país para outras empresas nacionais estão, na maioria das vezes, condicionados à existência de clusters industriais na economia doméstica, como também à participação em cadeias de valor e à formação de um Sistema Nacional de Inovação (SNI). Este último depende, principalmente, da extensão do agrupamento de agentes públicos e privados no progresso tecnológico localizado no território nacional, incluindo a parceria das ETNs com as empresas domésticas, com as universidades e com os institutos públicos de pesquisa. Como as ETNs têm acesso privilegiado às fontes de tecnologia estrangeiras, a sua contribuição para o desenvolvimento nacional por meio de tais parcerias é categórica.

Cabe também salientar que, para melhorar a competitividade das suas indústrias, os países precisam reestruturar continuamente as suas economias, ou seja, eles precisam mudar a composição da produção, do emprego e das exportações em todos os setores, indústrias ou tipos de atividades à medida que os mesmos crescem. Isto pode ser conseguido mediante a transmissão bem sucedida de competitividade da ETN para as operações domésticas através dos canais acima relacionados. A reestruturação e a modernização são condições importantes para as economias em desenvolvimento que procuram sustentar o crescimento econômico e se mover em direção a atividades de maior valor agregado (UNCTAD, 2006). Nesse sentido é importante frisar que a emissão de IDE é apenas um dos vários canais internacionais para ter acesso aos recursos, aos mercados e capacidades necessários para melhorar o padrão industrial de uma economia aberta, outros canais incluem o IDE recebido,

as importações, os acordos contratuais e as alianças entre empresas nacionais e estrangeiras.

Considerando que a melhoria da competitividade industrial é provavelmente o efeito mais importante decorrente da emissão de IDE na economia de origem, uma preocupação primordial evidencia-se em orientar as políticas nacionais nesta questão. Desta forma, é necessário analisar o impacto do IDE nas variáveis macroeconômicas, tais como Balanço de Pagamentos, FBCF, emprego, comércio externo e base tecnológica.

i) Balanço de Pagamentos

Os fluxos financeiros relacionados com o IDE incluem as saídas de capitais do país de origem e uma grande variedade de entradas, direta ou indiretamente relacionados, tais como rendimentos dos investimentos, *royalties*, taxas e pagamentos de serviços. Os projetos de IDE tendem a resultar em mais saídas financeiras no Balanço de Pagamentos do país de origem em uma fase inicial, mas isso muda gradualmente tornando as entradas superiores, uma vez que os rendimentos de tais investimentos retornam na forma de renda e outros pagamentos. No entanto, a relação entre entradas e saídas pode variar ao longo do tempo e os novos investimentos ou lucros reinvestidos podem aumentar novamente o aumento das saídas financeiras líquidas. A ótica inversa também serve para a entrada de IDE e cabe ao governo regular tais investimentos, sobretudo, no tocante à remessa de lucros.

Além da questão do equilíbrio das entradas e saídas, uma preocupação para alguns países de origem do investimento refere-se ao potencial de fuga dos capitais, conforme apontado por UNCTAD (2006). A economia interna dos países em desenvolvimento tende a ser menos estável do que a de países desenvolvidos, portanto, esse pode ser um incentivo para que algumas empresas invistam no exterior, mesmo em situações em que o investimento interno seria mais rentável. Ademais, algumas ETNs de países em desenvolvimento investem grandes quantidades de IDE em centros financeiros *offshore*.

Desta forma, os fluxos financeiros relacionados com IDE podem contribuir para um ganho ou uma perda de capital financeiro em detrimento do potencial investimento na economia interna. Algumas ETNs de países em desenvolvimento investem no exterior explicitamente para ganhar acesso aos mercados financeiros de países desenvolvidos a fim de reduzir a dependência ou a completar o financiamento da base doméstica. Além disso, em algumas economias em desenvolvimento, a

emissão de IDE financiada por fontes domésticas pode ser visto como uma perda de capital financeiro que poderia ter sido usado para investimento interno. Do ponto de vista das ETNs, pode haver oportunidades de investimento limitadas no país de origem, contudo, pela perspectiva do país de origem pode haver muitos projetos socialmente desejáveis que requerem um investimento adicional, o que implica uma divergência de interesses entre as empresas e o país. Outra razão pode ser a aspiração das empresas em saltar para o status global, levando-as a se deslocar para as economias desenvolvidas (UNCTAD, 2006).

ii) Finanças públicas

O impacto financeiro do IDE na economia interna também pode ser influenciado pelas interações entre as ETNs e as finanças públicas do país de origem. Por um lado, o governo poderá subsidiar o investimento no exterior de empresas e, por outro lado, o governo pode usar as receitas do orçamento para adquirir o controle sobre as empresas que investem no exterior (UNCTAD, 2006). O apoio do governo para a internacionalização pode estar ancorado nas políticas industriais cuja meta é realizar o *upgrade* tecnológico das empresas nacionais. Ademais, o apoio financeiro não precisa ser fornecido diretamente pelo governo, uma vez que os recursos podem ser originários de agências autônomas.

iii) Investimento doméstico

Do ponto de vista de desenvolvimento e do crescimento, o que acontece com o investimento interno ou a formação bruta de capital fixo é a referência mais comum para analisar o impacto do IDE. Isto é assim não somente porque o investimento interno é uma importante fonte de crescimento do PIB, mas também porque permite medir em que grau a alocação de recursos para projetos no exterior leva a uma queda ou aumento do investimento doméstico. As evidências sobre impacto do IDE de países desenvolvidos sobre a FBCF nacional, observadas pelo estudo da UNCTAD (2006), tendem a apontar, com algumas exceções, a hipótese de que ela tem um impacto positivo sobre o investimento do país de origem. Na maioria das economias em desenvolvimento, o impacto esperado pode ser que seja semelhante ao observado em países desenvolvidos. No entanto, as diferenças de impacto podem ser observadas devido às diferenças nas motivações ou o no estágio de IDE, ou ainda às diferenças nas dotações de recursos domésticos. A motivação para acessar tecnologias no exterior pode ser interpretada como um fator que leva à eliminação de um gargalo importante para o desenvolvimento e, conseqüentemente, aumenta o investimento doméstico.

iv) Comércio exterior

Segundo a análise da UNCTAD (2006), o impacto do IDE no comércio exterior do país emissor está relacionado com as estratégias de tais investimentos. Se as empresas transnacionais buscam recursos naturais, o IDE pode aumentar as importações desses recursos e as exportações dos insumos necessários para a extração. No caso das ETNs que seguem a estratégia de busca de mercado pode-se esperar um crescimento nas exportações de produtos intermediários e de bens de capital do país de origem para o país anfitrião. Quando a motivação é a busca por eficiência ou a redução de custos, o IDE pode aumentar as exportações, bem como as importações, especialmente de comércio intrafirma, de acordo com sua extensão e acordos com empresas de atividades de produção integrada.

A relação entre IDE e o comércio exterior também depende das características do setor e da possibilidade de comercialização dos bens e serviços produzidos por essa indústria. Se a possibilidade de comercialização é limitada ou mesmo inexistente, como no caso de muitos serviços, não há muitos efeitos comerciais diretos. Em economias em desenvolvimento com renda alta, a emissão de IDE, sobretudo quando direcionado a outros países em desenvolvimento, pode ser um fator que contribui para a ampliação das exportações. As ETNs dos países desenvolvidos e em desenvolvimento com o objetivo de captar e manter os mercados estrangeiros precisam se engajar nas exportações e no IDE simultaneamente e, às vezes, o IDE pode até preceder o comércio externo.

v) Emprego

O emprego é uma área de impacto, em que os interesses das empresas que investem no exterior e seus governos podem divergir. Enquanto a ETN pode estar interessada em otimizar o uso dos recursos do trabalho dentro de sua rede corporativa global, o governo pode estar interessado em maximizar o emprego nacional. O efeito da emissão de IDE no emprego doméstico depende do tipo de investimento realizado, da complementaridade ou substituição da atividade no exterior em relação ao país de origem e do grau que as entradas provêm do país de origem. O IDE que objetiva a busca de eficiência é susceptível de ter um impacto maior sobre o emprego no país de origem, especialmente quando se trata de realocação de atividades que estão no inferior da cadeia de valor. Sob um cenário mais favorável para a economia doméstica, o investimento no exterior pode aumentar a demanda por habilidades de alto nível e por

serviços de gestão e elevar as exportações de bens intermediários do país, levando a uma mudança estrutural e, não necessariamente, reduzido o emprego na economia doméstica. Sob um cenário menos favorável, o investimento no exterior pode substituir as atividades realizadas no país de origem (UNCTAD, 2006).

vi) Base tecnológica

O impacto do IDE na base tecnológica do país de origem possui particular importância no contexto da competitividade industrial dos países em desenvolvimento. Os ganhos para a economia doméstica incluem *feedbacks* tecnológicos decorrentes do IDE, sobretudo quando o investimento é realizado em uma economia tecnologicamente mais avançada, oportunidades de negócio para os fornecedores de tecnologia no país de origem e o controle sobre a utilização da tecnologia, esta última é exclusividade do IDE em comparação com outras formas de exportação de tecnologia. O IDE pode aumentar as capacidades tecnológicas na economia doméstica através da formação de *spillovers* de tecnologia das operações no exterior. Por outro lado, também há espaço para *spillovers* de conhecimento para as empresas concorrentes nos países de acolhimento (UNCTAD, 2006).

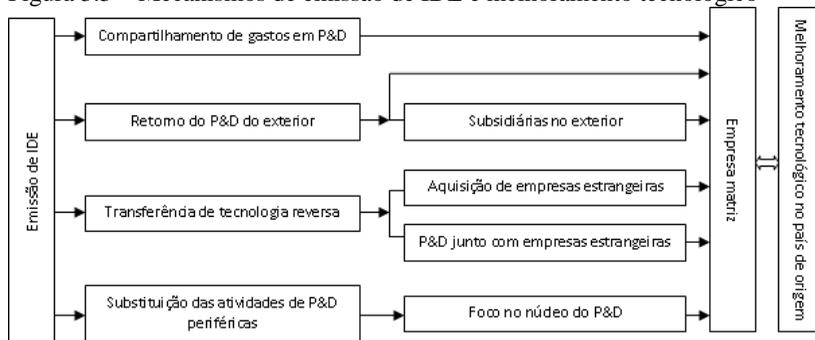
Zhao e Ling (2008) argumentam que, como as fontes de conhecimento tecnológico mais avançadas estão localizadas em centros, sobretudo, em países desenvolvidos, o IDE pode fornecer um importante canal para facilitar a difusão do conhecimento superando a restrição geográfica. Os *spillovers* tecnológicos ocorrem quando as empresas locais se beneficiam de um melhor conhecimento e de tecnologias de produção por meio da entrada de investidores estrangeiros. Por outro lado, os *spillovers* tecnológicos também podem ocorrer quando há a emissão de IDE, em que as empresas tiram proveito do capital tecnológico e humano local que não existiria ou seria mais custoso no mercado doméstico. Essas empresas podem procurar por tais *spillovers*, direta ou indiretamente, localizando-se próximas à sede e instalações de produção de seus concorrentes tecnologicamente mais avançados. A utilização da alavancagem e da articulação em busca de aprimoramento tecnológico é considerada na literatura como uma das motivações dos países em desenvolvimento realizarem IDE 9

Zhao e Ling (2008) descrevem que existem quatro mecanismos principais pelos quais o IDE pode gerar *spillovers* tecnológicos positivos para os países emissores. O primeiro mecanismo é o “compartilhamento de gastos em P&D”, isto é, as ETNs aproveitam os *spillovers* originados por empresas do país de acolhimento e, assim, reduzem seus gastos

próprios em P&D. Tal compartilhamento pode ocorrer quando as empresas investem em locais intensivos em P&D ou por meio da expansão do mercado e economias de escala. O segundo mecanismo é o “retorno do P&D do exterior”, o qual se refere ao melhoramento da tecnologia no país de origem através do envio de nova tecnologia desenvolvida por subsidiárias no exterior para as empresas-matriz. Em alguns casos, as subsidiárias estrangeiras de uma ETN servem como um canal de transmissão do conhecimento absorvido nos países de acolhimento para o país de origem.

O terceiro mecanismo é a “transferência de tecnologia reversa”, o qual consiste na transferência de tecnologia reversa por meio do IDE aos países tecnologicamente mais avançado. Esse mecanismo geralmente ocorre através de F&A transfronteiriças ou pela P&D em conjunto com empresas estrangeiras. Desta forma, as empresas tecnologicamente menos avançadas podem acompanhar as novas tendências de desenvolvimento e de transferência de novas tecnologias, promovendo a modernização nos países de origem. O último mecanismo é a “substituição das atividades de P&D secundárias” em que as empresas-matriz podem terceirizar as atividades de P&D inferiores e/ou realocá-las no exterior, o que lhes permitem concentrar-se sobre os principais projetos de P&D e, assim, fortalecer a capacidade de inovação do núcleo (ZHAO; LING, 2008). A Figura 3.3 esquematiza os mecanismos de melhoramento tecnológico através da emissão de IDE.

Figura 3.3 – Mecanismos de emissão de IDE e melhoramento tecnológico



Fonte: Adaptado de Zhao e Ling (2008).

A transferência de tecnologia reversa, em que o conhecimento adquirido por empresas estrangeiras é canalizado de volta ao país de origem, é uma das formas mais importantes de mitigar os riscos e

preocupações sobre o possível desgaste da vantagem tecnológica do país de origem. Além disso, com o fenômeno da globalização, os fluxos de tecnologia são cada vez mais um fenômeno de duas vias, de modo que as entradas e saídas podem reforçar-se mutuamente. A transferência reversa e os fluxos nos dois sentidos da tecnologia são questões especialmente relevantes para os países em desenvolvimento, pois pode haver um impacto significativo na sua economia interna se o país anfitrião está relativamente avançado em termos tecnológicos e se o país de origem tem a capacidade de absorver as tecnologias importadas (UNCTAD, 2006).

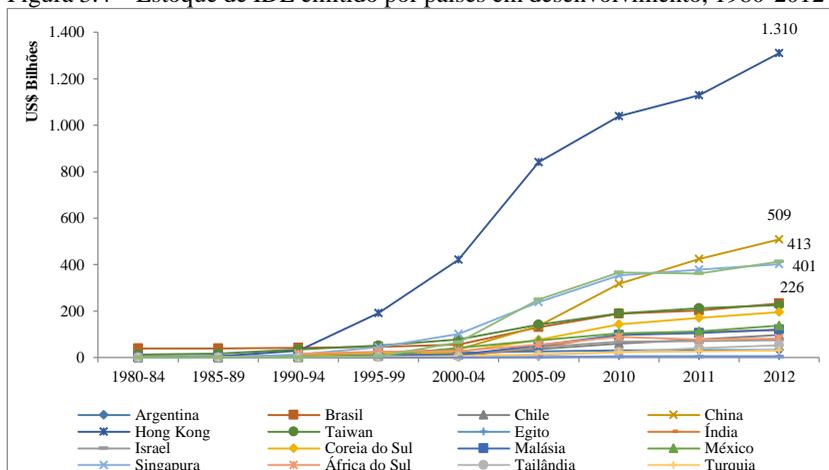
3.2 MOVIMENTO RECENTE DE IDE EMITIDO POR PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Conforme colocado no Capítulo 2, os fluxos de IDEs expandiram-se extraordinariamente nas três últimas décadas como efeito do fenômeno da globalização recente. Há mais de meio século, as ETNs dos países avançados têm funcionado como um canal de transmissão de capital, tecnologia, *marketing* e experiência gerencial que, sob certas condições, desempenham um papel importante no processo de transformação e crescimento econômico. Tais competências os países menos desenvolvidos têm experimentado com mais intensidade somente ao longo das últimas duas décadas. Nesse processo, algumas empresas de países emergentes, em transição e em desenvolvimento, acumularam capital e *know-how* suficiente para investir no exterior por conta própria. Assim, a emissão de IDE pelos países em desenvolvimento foi impulsionada, principalmente, pelo processo de abertura comercial e financeira, bem como por sua crescente participação em redes internacionais de produção.

As primeiras fontes de IDE dos países em desenvolvimento foram um pequeno grupo de economias, incluindo Argentina, Brasil, Hong Kong, Índia, Coreia do Sul², Cingapura e Taiwan. E a partir da década de 1990 um número cada vez maior de países em desenvolvimento, incluindo Chile, China, Egito, Malásia, México, África do Sul, Tailândia e Turquia, tornaram-se importantes fontes de IDE. Dentre esses países, outro grupo também desperta a atenção dos pesquisadores formado pelo Brasil, Rússia, Índia, China e, mais recentemente, África do Sul, os chamados BRICS.

² A Coreia do Sul é considerada um país em desenvolvimento de acordo com a *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), a qual é referência nas informações sobre o IDE.

Figura 3.4 – Estoque de IDE emitido por países em desenvolvimento, 1980-2012

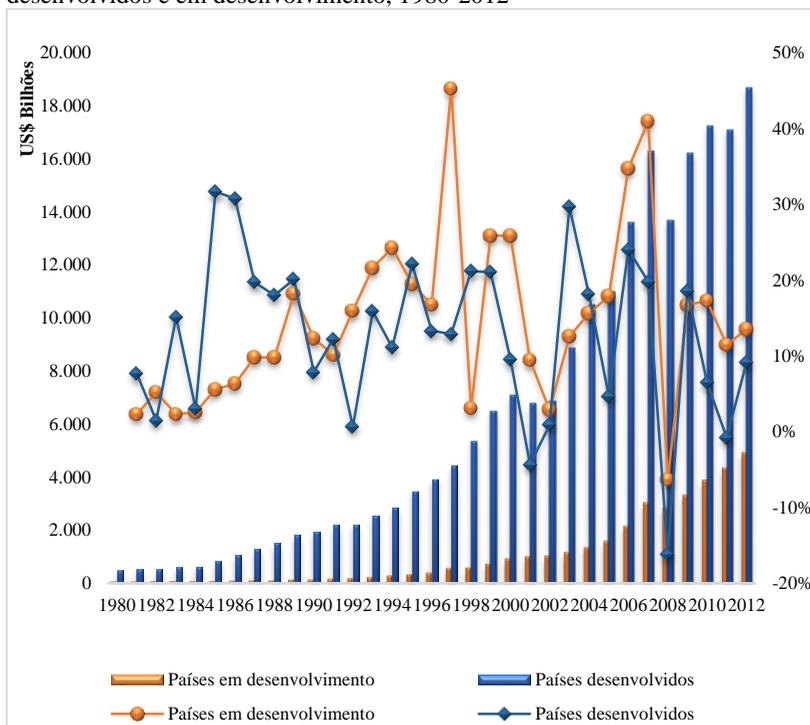


Fonte: UNCTADStat, 2013.

Os investimentos emitidos por países em desenvolvimento como um todo começaram a ganhar expressão ao longo da década de 1990. Foi durante esse período que também algumas economias se destacam das demais, é o caso de Hong Kong, China, Cingapura e Rússia que, nos últimos, anos emitiram mais de US\$ 400 bilhões. A emissão de IDE pelo Brasil, Coreia do Sul e Taiwan também apresenta uma ligeira vantagem frente aos demais, cerca de US\$ 200 bilhões nos últimos três anos. O restante dos países nunca emitiu mais de US\$ 200 bilhões durante os anos analisados, conforme a Figura 3.4.

Cabe observar que a emissão de IDE pelos países em desenvolvimento não é um fenômeno novo, visto que as ETNs desses países têm investido no exterior por décadas, em 1980 representavam 13% do total mundial. Contudo, a magnitude desses recursos tem sido um acontecimento inédito. Embora o estoque de IDE emitido por países desenvolvidos seja expressivamente maior que o daqueles em desenvolvimento (US\$ 18,7 trilhões contra US\$ 4,9 trilhões em 2012), a taxa de crescimento é maior ou fica no mesmo patamar desde 2004. Além disso, a taxa de crescimento dos países em desenvolvimento foi superior a dos países desenvolvidos na maioria dos anos desde 1990, com ilustra a Figura 3.5.

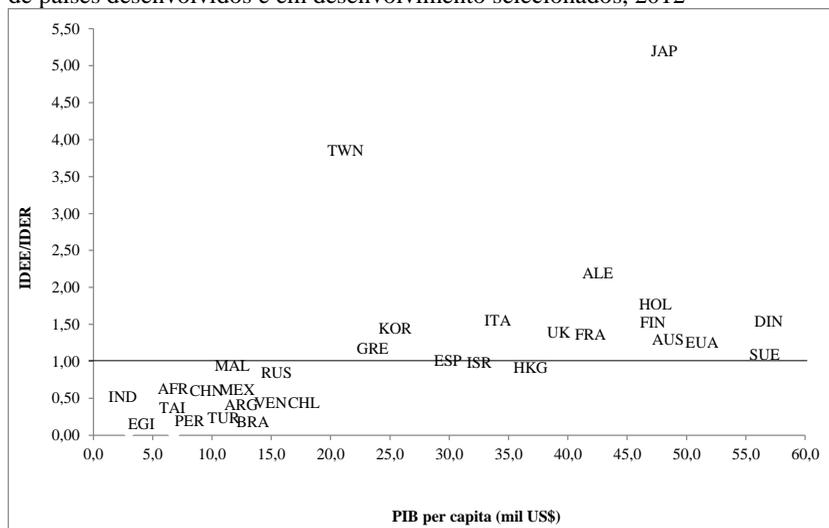
Figura 3.5 – Estoque e taxa de crescimento do IDE emitido pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2013.

A Figura 3.6 contém a razão entre o estoque de IDE emitido pelo IDE recebido (IDE_E/IDE_R) e o relaciona com o PIB per capita de alguns países desenvolvidos e em desenvolvimento. Consta-se que a maioria das economias emergentes tem a razão IDE_E/IDE_R menor que um (1), com a notável exceção de Taiwan (3,81) e, com menos destaque, da Coreia do Sul (1,33). Esta figura também mostra que há uma relação positiva entre o PIB per capita e a razão IDE_E/IDE_R , como apontado pelo *Investment Development Path*. Assim sendo, essa teoria está em conformidade com a realidade empírica, embora outras pesquisas têm mostrado que a razão IDE_E/IDE_R também depende de outros fatores específicos dos países, tais como a qualidade das instituições e estrutura econômica.

Figura 3.6 – Relação entre o estoque emitido e recebido de IDE e o PIB per capita de países desenvolvidos e em desenvolvimento selecionados, 2012



Fonte: UNCTADStat, 2013. Elaboração própria.

Apesar do contínuo crescimento do estoque de IDE, como também da sua taxa de crescimento, emitido pelos países em desenvolvimento, é notável que a sua capacidade de expansão possa ser ainda maior. De acordo com os dados da Tabela 3.1, os países em desenvolvimento possuem uma relação entre o estoque de IDE emitido e o PIB baixa – menor que 20% –, enquanto essa mesma razão para os países desenvolvidos é o maior que o dobro – 43,3% em 2012. O mesmo pode ser inferido referente aos IDE emitidos em relação à FBCF, cuja razão dos países em desenvolvimento é significativamente pequena.

Tabela 3.1 – Estoque de IDE recebido e emitido em relação ao PIB e fluxo de IDE recebido e emitido em relação à FBCF de países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1980-2012

		1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Países desenvolvidos	IDE _E /PIB	5,8%	8,6%	11,1%	14,7%	28,5%	32,4%	42,6%	39,4%	43,3%
	IDE _R /PIB	4,9%	6,5%	8,9%	11,0%	22,8%	25,4%	32,3%	30,4%	33,0%
	IDE _E /FBCF	2,5%	2,9%	5,8%	6,2%	20,6%	10,8%	14,4%	15,1%	-
	IDE _R /FBCF	2,4%	2,1%	4,4%	4,5%	21,5%	9,0%	9,7%	10,5%	-
Países em desenvolvimento	IDE _E /PIB	2,8%	3,4%	3,8%	5,6%	12,9%	13,3%	16,7%	16,3%	17,5%
	IDE _R /PIB	11,7%	14,7%	13,4%	14,4%	25,3%	25,8%	31,2%	28,6%	30,4%
	IDE _E /FBCF	0,5%	0,7%	1,4%	3,8%	9,2%	5,1%	6,7%	5,9%	-
	IDE _R /FBCF	1,2%	2,5%	3,9%	7,9%	16,2%	12,0%	10,2%	10,1%	-

Fonte: UNCTADStar, 2013.

Alguns estudos apontam que a maioria das ETNs tende a investir regionalmente e em outros países em desenvolvimento antes de assumir o resto do mundo (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006; DUNNING, KIM e PARK 2008; RUGMAN, 2007; RUGMAN; DOH, 2008). Elas tendem a investir perto de seu país de origem e onde adquiriram alguma familiaridade com o comércio, ou laços étnicos e culturais. Conforme apontado por Matthews (2006) no Paradigma LLL a orientação para o exterior de ETNs emergentes é feita por meio de ligações e redes, as quais são formadas, na maioria das vezes, com antigos parceiros comerciais. A crescente abertura ao capital comercial e financeiro criou oportunidades nos países em desenvolvimento e desempenhou um papel importante na recente onda de investimentos Sul-Sul³, como pode ser visto na Tabela 3.2. A maioria dos países em desenvolvimento selecionados destinam seus investimentos aos países em desenvolvimento da sua região ou de outros continentes.

Apesar das vantagens das aplicações intrarregionais, as empresas de países em desenvolvimento estão cada vez mais se aventurando para além da sua região de origem. Dunning, Kim e Park (2008) argumentam que há evidências de que os investimentos pós-2000 se concentram em buscar novas tecnologias, marcas e competências organizacionais – aprimoramento de ativos via IDE – que são direcionados, principalmente, aos países desenvolvidos.

Tabela 3.2 – Destino dos fluxos de IDE emitido por países em desenvolvimento, média 2009-2011

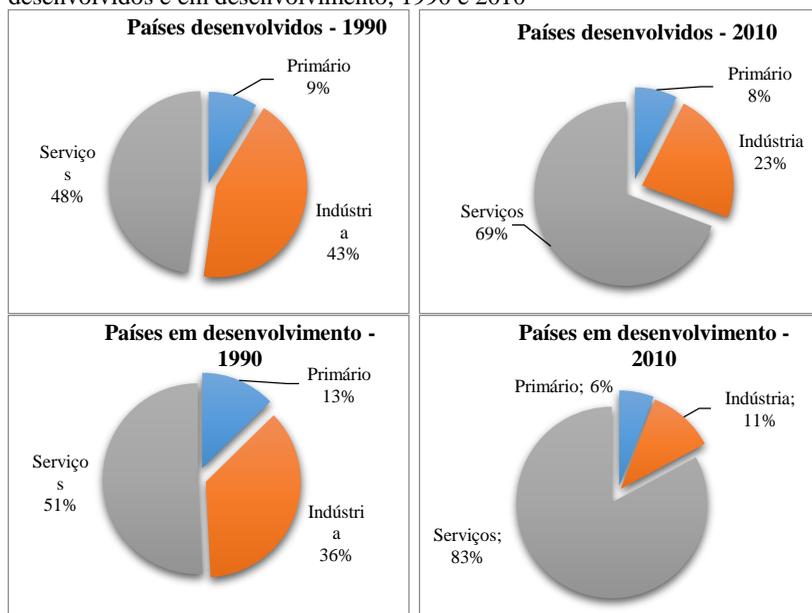
Países	Região	Norte	Resto do Sul
Hong Kong	43%	8%	49%
Israel	36%	17%	47%
Turquia	58%	5%	37%
Tailândia	62%	10%	28%
África do Sul	21%	54%	24%
Índia*	30%	47%	23%
Malásia	61%	18%	22%
Rússia	77%	3%	20%
Coreia do Sul	52%	39%	9%
México	33%	67%	0%
Brasil*	49%	54%	-3%
Peru**	86%	21%	-7%

Fonte: IMF, 2013. *Dado de 2009 indisponível. **Dado de 2011 indisponível.

³ Os termos “Norte” e “Sul” têm sido usados na literatura para denotar países desenvolvidos e em desenvolvimento, respectivamente. Assim, os investimentos Sul-Sul representam os IDEs emitidos por países em desenvolvimento cujo destino são, igualmente, países em desenvolvimento.

De acordo com Aykut e Goldstein (2006), os fluxos IDEs Sul-Sul são altamente concentrados nos setores extrativistas e nos serviços, uma vez que as empresas de países em desenvolvimento têm participado de diversos processos de F&A desses setores. O progresso na liberalização do setor de serviços tem sido um fator importante para o recente aumento dos fluxos de IDE Sul-Sul. Em primeiro lugar, a privatização de empresas estatais no setor de infraestrutura proporcionou grandes oportunidades para as empresas desses países adquirirem ativos importantes no mercado interno e expandir regionalmente. Em segundo lugar, em comparação com outros setores, o setor de serviços muitas vezes requer maior proximidade entre produtores e consumidores e também favorece a familiaridade cultural e étnica, o que pode gerar sinergias para o desenvolvimento de empresas nacionais.

Figura 3.7 – Distribuição setorial do estoque emitido de IDE pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento, 1990 e 2010



Fonte: UNCTAD – WIR, 2010.

Como ilustra a

Figura 3.7, a maior participação do setor de serviços no IDE emitido é uma tendência mundial, tanto os países desenvolvidos, como também os em desenvolvimento, aumentaram a emissão de investimentos

destinados ao terceiro setor. O crescimento da participação dos serviços nos IDEs emitidos por países em desenvolvimento reflete na igualmente maior participação desse setor nos seus PIBs.

Contudo, a maior participação do setor de serviços não significou queda dos investimentos na indústria. Conforme consta na Tabela 3.3, as atividades industriais receptoras dos IDEs dos países em desenvolvimento cresceram expressivamente nas últimas três décadas. O IDE investido na fabricação de veículos e outros equipamentos de transporte cresceu, em média, 121% ao ano, em máquinas e equipamento cresceu 110% ao ano e produtos de metal, 91% ao ano.

No tocante às motivações e estratégias das ETNs de mercados emergentes para realizar investimentos no mercado externo, Aykut e Goldstein (2006) argumentam que, enquanto ETNs dos países desenvolvidos podem facilmente encontrar os recursos e as capacidades de expandir internacionalmente se assim desejarem. Tal conjuntura não é a mesma no caso das empresas dos países em desenvolvimento, as quais se internacionalizam a fim de construir as suas vantagens. Ademais, a internacionalização é vista como uma estratégia de crescente integração na economia global, sendo que o surgimento de redes de produção internacionais tem favorecido uma maior conexão do processo de acumulação de capacidades, de modo que a estratégia de internacionalização torna-se fortemente entrelaçada com as estratégias de diversificação tecnológica e de produto.

Tabela 3.3 – Estoque de IDE emitido pelos países em desenvolvimento por atividades industriais, 1990 e 2010

Atividades industriais	1990		2010	
	Milhões US\$	%	Milhões US\$	%
Alimentos, bebidas e fumo	342	4,1	6.461	2,3
Têxtil, vestuário e couro	1.202	14,3	9.852	3,5
Produtos de madeira	1.100	13,1	2.588	0,9
Impressão e reprodução	66	0,8	176	0,1
Coque, produtos do petróleo e energia nuclear	41	0,5	2.190	0,8
Produtos químicos	220	2,6	9.677	3,4
Produtos de borracha e plástico	1.027	12,2	4.089	1,4
Produtos de minerais não metálicos	346	4,1	4.359	1,5
Produtos de metal	39	0,5	13.489	4,8
Máquinas e equipamentos	4	0,0	3.213	1,1
Equipamentos eletroeletrônicos	107	1,3	29.072	10,3
Instrumentos de precisão	0	0,0	848	0,3
Veículos e outros equipamentos de transporte	11	0,1	14.378	5,1
Outras indústrias	88	1,0	4.039	1,4
Não especificado	3.816	45,4	178.814	63,1
Total	8.410	100,0	283.248	100,0

Fonte: UNCTAD – WIR, 2010.

Assim como colocado por Dunning, Kim e Park (2008) como uma característica das ETNs dos mercados emergentes dos anos 2000, Matthews (2006) e Aykut e Goldstein (2006) também expõem que a internacionalização é motivada pelo aprimoramento de ativos. As ETNs de países em desenvolvimento tendem a se apropriar das inovações estratégicas e organizacionais com o objetivo de se estabelecerem nos setores industriais já densamente ocupados pelas concorrentes de países avançados. Ao fazer isso, elas se beneficiam de uma estreita janela de oportunidade disponível para os países retardatários. É importante considerar que tais estratégias são fortemente influenciadas pelo ambiente institucional dos países ou regiões de origem. O Quadro 3.2 elenca alguns motivos específicos dos IDE emitidos por empresas dos países em desenvolvimento.

Quadro 3.2 – Motivos específicos da emissão de IDE por ETNs de mercados emergentes

País	Característica
Brasil	Amplamente regional (América Latina); mas recente expansão dentro do Canadá, investimentos substanciais em petróleo e no setor financeiro, alguns desses para países paraísos fiscais.
China	Amplamente em busca de mercado e recursos naturais, mas recentemente em atividades relacionadas à tecnologia e marcas. Considerável apoio estatal direto ou indireto.
Hong Kong	Principalmente em Mainland (China), mas alguns em países mais pobres da Ásia e África motivados pelos custos reduzidos e em busca de mercado tanto em atividades industriais quanto em serviços.
Índia	Inicialmente em busca de novos mercados e para escapar das restrições do governo, mas recentemente mais direcionados a acessar e adquirir tecnologias e marcas.
Coreia do Sul	Escapar dos custos altos e das dificuldades do mercado de trabalho interno, bem como, do mercado saturado. Crescimento do IDE em busca de ativos na Europa e EUA.
Malásia	Importância dos bancos offshore, transportes e uma série de atividades diversificadas. Alguns IDEs para aprimoramento de ativos na Europa e EUA.
México	Amplamente dentro da América do Norte e do Sul. Em busca de mercados e conhecimento na tentativa de se tornar o maior player global (Cemex).
Rússia	Investimento amplamente em energia e mineração. Objetivo de evitar as restrições regulatórias domésticas.
Singapura	Investimento para acesso a mercados dominante, mas em busca de baixo custo de mão de obra também – para algumas atividades intensivas em tecnologia, seguir o cliente é importante. Explorar suas próprias vantagens como um centro de serviço regional.
África do Sul	IDE em busca de mercado e mineração. Tornando-se um importante centro para a sede regional das ETNs na África subsaariana.
Tailândia	Inicialmente oportunista e mal planejada, e recentemente em busca crescente de mercado regional.

Fonte: Adaptado de Dunning, Kim e Park, 2008.

Os acordos regionais que se proliferaram em todo o mundo em meados da década de 1990 também podem ter incentivado o comércio e o investimento intrarregional. Alguns destes acordos regionais, tais como Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e a Comunidade Andina (CAN), oferecem diversos incentivos para o investimento externo na região, incluindo menores tarifas e impostos e fácil repatriação dos lucros. Alguns países também possuem acordos bilaterais em relação à dupla tributação. Além disso, como em muitos países desenvolvidos, alguns governos de países em desenvolvimento têm proporcionado incentivos fiscais para investimento no exterior, em particular no contexto dos fluxos Sul-Sul (WORLD BANK, 2005).

O investimento e o envolvimento do setor privado são cada vez mais vistos como meios em que a cooperação Sul-Sul pode contribuir para superar os desafios prementes do desenvolvimento. Aykut e Goldstein (2006) relacionam três implicações positivas que a cooperação Sul-Sul pode gerar. Em primeiro lugar, o IDE Sul-Sul representa uma oportunidade para os países de baixa renda. Exceto no setor extrativo, as empresas dos países avançados não são susceptíveis de investir em pequenos mercados uma vez que sua decisão de localização é tomada, principalmente, pelo tamanho do mercado. Considerando que as empresas dos países em desenvolvimento tendem a investir em países vizinhos com um nível semelhante ou inferior de desenvolvimento de seu país de origem, os fluxos de IDE Sul-Sul, ainda que pequeno, é significativo para tais países, especialmente aqueles que estão perto de grandes investidores. Em muitos países pobres, os fluxos Sul-Sul são responsáveis por mais da metade do total de IDE.

Em segundo lugar, nos últimos anos, o IDE Sul-Sul desempenhou um papel importante na compensação do declínio significativo nos fluxos de investimento para os países em desenvolvimento originários dos países avançados. A maior diversificação das fontes de IDE pode equilibrar a flutuação dos recursos e contribuir positivamente para o desenvolvimento econômico dos países de acolhimento. Em terceiro lugar, na medida em que ETNs emergentes tem maior familiaridade com a tecnologia e práticas de negócios adequadas para os mercados de países em desenvolvimento, elas podem desfrutar de algumas vantagens em relação às características industriais desses países (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006).

3.3 OS INVESTIMENTOS DIRETOS NO EXTERIOR PELOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO LATINO-AMERICANOS E ASIÁTICOS

Entre os países em desenvolvimento, duas regiões se destacam pela emissão de IDE e pelo número de ETNs. Os países em desenvolvimento asiáticos e os latino-americanos somam juntos mais de 90% do total do estoque de IDE emitido por países em desenvolvimento e 29,6% do total mundial dos fluxos emitidos em 2012.

Carneiro (2006) aponta que o padrão de desenvolvimento pós-1980 seguiu linhas diferentes nos países da periferia. O desenvolvimento econômico, entendido como o processo industrial, é mantido como no modelo de crescimento orientado para fora nos países asiáticos, enquanto que na América Latina a perda de dinamismo da indústria coincide com o processo de liberalização. Assim, é possível distinguir as políticas de desenvolvimento considerando a forma de integração das economias dessas regiões à economia global e o arranjo político-institucional interno. Nesse último quesito, Akyuz (2005) argumenta que, enquanto no caso das economias asiáticas evidenciou-se, de modo geral, uma estabilidade da taxa de câmbio, a coordenação da concorrência e o controle dos fluxos financeiros externos pelo governo, a experiência latino-americana foi marcada pela abertura comercial e financeira, pela suspensão das políticas de planejamento macroeconômico e pela privatização.

No tocante à integração à economia globalizada, os países asiáticos são designados como *trade accounts*, uma vez que sua integração se deu por meio do comércio internacional e do IDE. Como consequência, mantiveram uma taxa de câmbio estável, o que assegurou a autonomia da política macroeconômica e, mais do que isso, permitiu sustentar a estratégia de crescimento orientada às exportações e de atração de IDE (*exports led growth*). Em contrapartida, os países latino-americanos são classificados como *capital accounts*, pois tiveram sua integração através dos fluxos de capitais. A principal peculiaridade das economias dessa região é a taxa de câmbio flutuante que conferiu déficits comerciais e em transações correntes por longos períodos, além disso, predomina o investimento de portfólio e o IDE patrimonial, responsáveis pela dependência dos movimentos de capitais especulativos (CARNEIRO, 2006).

Outro fator igualmente responsável por distanciar o desenvolvimento econômico das duas regiões se refere ao padrão de intervenção estatal experimentado pelos asiáticos em detrimento da

liberalização que marcou os latino-americanos. A política econômica dos asiáticos cumpriu o papel de incentivar e proteger a indústria de bens de capital e de fomentar a autonomização tecnológica. No caso dos latino-americanos, o processo de privatização que atingiu suas economias teve duas implicações importantes. Segundo Carneiro (2006, p. 81) este processo “reduziu o peso do setor produtivo estatal na formação da taxa de investimento, eliminando um importante mecanismo de coordenação do modelo anterior e, em simultâneo, ampliou o peso dos ciclos externos na determinação da taxa doméstica de investimento, em razão da maior desnacionalização da propriedade das empresas”. Tendo em vista tais divergências no padrão de desenvolvimento e na inserção externa dos países asiáticos e latino-americanos em desenvolvimento, seguem análises diferenciadas sobre a emissão de IDE pelos países dessas regiões.

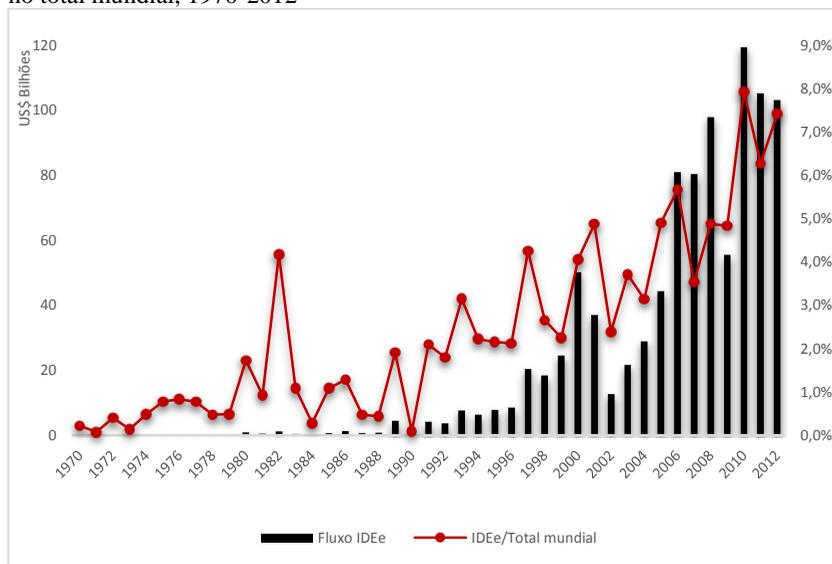
3.3.1 O IDE emitido pelos países latino-americanos

A análise das estatísticas dos IDE provenientes dos países latino-americanos permite perceber que o fenômeno das multilatinas⁴ não é algo recente. Tais recursos são emitidos há décadas, contudo, nos últimos anos, os investimentos e o número de ETNs têm adquirido níveis mais expressivos. Como pode ser visto na Figura 3.8, a participação dos fluxos de IDE emitidos pelas multilatinas no total mundial tornaram-se mais significativos após a década de 1990. Em 2010, 7,9% do total mundial dos fluxos de IDE foram emitidos por empresas latino-americanas.

É notável que o nível de IDE oriundo das multilatinas era baixo até a década de 1990, isto se explica pela restrita competitividade internacional de tais empresas, bem como pelo longo período de instabilidade econômica interna. O processo de reformas pró-mercado feito nos anos 1980 e 1990 estabilizou macroeconomicamente os países latino-americanos e permitiu a internacionalização das empresas evidenciando o crescimento da emissão de IDE. As crises surgidas no final desse período, como a desvalorização cambial do Brasil em 1999 e a crise argentina em 2001, interromperam temporariamente a tendência de crescimento, mas retomou força a partir de 2002 até a última crise financeira mundial. Os fluxos de investimentos obtiveram queda em 2009 em decorrência da crise, entretanto, voltaram a crescer fortemente em 2010.

⁴ As multilatinas são as empresas originárias de economias em desenvolvimento do continente americano que têm operações de valor adicionado fora de seu país de origem.

Figura 3.8 – Fluxos de IDE emitido pela América Latina e Caribe e participação no total mundial, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2013.

Os dados da Tabela 3.4 mostram a emissão de IDE pelos principais países da América Latina e Caribe e o número de multilatinas. Com exceção dos países paraísos fiscais, o Brasil é o país que mais emite IDE e que possui mais ETNs dentre os países da região, em 2012 chegou ao estoque de US\$ 232,8 bilhões e 243 empresas, seguido pelo México e Chile.

Conforme sugerido por Cazzura (2010), os dados países latino-americanos podem ser agrupados em três categorias de acordo com os níveis acumulados de IDE. O primeiro grupo constitui-se dos maiores países em população cujas empresas podem alcançar um nível mínimo de eficiência no mercado interno que permite convertê-las em multinacionais, é o caso do Brasil, Argentina, México, Venezuela e Colômbia. O segundo grupo de países integra aqueles que têm população pequena, mas que têm estado abertos aos mercados internacionais como, por exemplo, o Chile. O terceiro grupo engloba países pequenos em população e que são considerados paraísos fiscais, como Bermudas, Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Cayman e Panamá. Nesses casos o IDE reflete o uso desses países por ETNs de outros países que procuram as vantagens oferecidas na redução de impostos.

Tabela 3.4 – Estoque de IDE emitido e número de ETNs, países da América Latina e Caribe, 2010-2012

Região/país	IDE _E (US\$ milhões)			Nº de ETNs (2010)
	2010	2011	2012	
América do Sul	323.596	367.350	420.444	807
Argentina	30.328	31.891	32.914	139
Brasil	188.637	202.586	232.848	243
Chile	60.386	78.303	97.141	130
Colômbia	23.602	31.881	31.633	97
Equador	543	462	480	24
Paraguai	238	238	238	2
Peru	3.319	3.099	3.986	32
Uruguai	345	331	334	73
Venezuela	16.197	18.557	20.870	54
Outros países	9	9	9	10
América Central e do Norte	140.109	150.038	177.610	661
Belize	164	168	170	44
Costa Rica	649	1.106	1.570	36
Guatemala	382	399	438	32
México	104.301	112.088	137.684	17
Panamá	34.614	36.278	37.747	353
Outros países	29	32	86	25
Caribe	433.192	496.459	550.444	2938
Bahamas	2.537	3.061	3.428	164
Barbados	918	932	886	37
Ilhas Virgens Britânicas	338.961	391.194	433.588	1735
Ilhas Cayman	88.656	98.092	108.030	560
Trinidad e Tobago	2.119	3.180	4.512	22
Outros países	1.211	1.499	1.499	420
Total	896.896	1.013.847	1.148.497	4.406

Fonte: UNCTAD – WIR, 2011; UNCTADStat, 2013.

A ascensão das multilatinas a partir da década de 1990 possui sua causa na trajetória de desenvolvimento industrial, seguida pelos países dessa região, assim como Cazzura (2010) infere que a estratégia de industrialização por substituição de importações limitou a internacionalização das empresas latino-americanas. Durante o processo de industrialização por substituição de importações por volta dos anos 1940 até 1980, as empresas latino-americanas possuíam poucas pressões para melhorar sua competitividade. Os elevados níveis de regulação e intervenção governamental na economia que acompanharam a substituição de importações protegeram as empresas da competição estrangeira e doméstica. Por isso, as empresas se concentraram em produzir no país de origem e em exportar, baseando suas exportações nas vantagens comparativas de acesso a abundantes recursos naturais, baixos custos de mão de obra e, em alguns casos, de apoio do governo. Como

resultado, as empresas latino-americanas não puderam se converter em multinacionais.

O modelo de substituição de importações chegou ao seu limite com a crise da dívida da década de 1980, período de crescimento negativo que induziu os governos a fazerem reformas pró-mercado. Essas, por sua vez, acarretaram na redução da regulação, na liberalização da entrada de empresas, na privatização de empresas estatais e na liberalização dos preços. Assim, tais reformas trouxeram um aumento significativo da concorrência, o qual forçou as empresas latino-americanas a reestruturar-se, sobretudo, melhorando as capacidades competitivas mediante a compra de tecnologias e alianças com empresas estrangeiras. As melhoras no nível de competitividade permitiram que as empresas enfrentassem a entrada das ETNs e se convertessem em multinacionais (CUERVO-CAZZURA, 2010).

O estudo realizado por Paula (2003) faz uma resenha da literatura teórica e dos estudos de caso sobre as estratégias das grandes empresas da América Latina. No tocante à internacionalização produtiva, foi identificado que ainda um número reduzido de empresas latino-americanas investe no exterior e que estas estão concentradas em setores intensivos em recursos naturais. A análise das três empresas em graus mais avançados de internacionalização identificou que elas vêm de uma estrutura de mercado oligopólica em que o diferencial competitivo é a capacidade gerencial de adoção de tecnologias mais difundidas. Também possuem alto grau de aversão ao risco tecnológico e de maturidade de mercado. Ainda neste sentido, a principal estratégia de internacionalização utilizada pelas empresas dessa região foi a busca por mercado, com exceção das empresas petroleiras. Ademais, possuem maior atuação em âmbito regional em detrimento do global e a principal modalidade de entrada foi a aquisição de empresas já estabelecidas. A aliança estratégica, como *joint venture*, é um fenômeno que ocorre desde o período da industrialização por substituição de importações, em que várias associações transfronteiriças foram formadas devido às políticas governamentais restritivas ao IDE em setores estratégicos. Assim, as parcerias ainda são vistas como mecanismos de redução do risco para adentrar em mercado externo. A Tabela 3.5 mostra a distribuição setorial das F&A realizadas pelas multilatinas.

Entre os desafios encontrados pelas multilatinas, Cazzura (2007) destaca que as tais empresas levaram um longo tempo até tornarem-se multinacionais, devido à ausência de vantagens de propriedades sofisticadas. Contudo, essa falta não as impediu de se

internacionalizarem, visto que a participação das exportações na produção teve grande peso no processo de industrialização, e assim continuaram após se tornarem ETNs. A falta de conhecimento sobre os mercados externos foi o principal impedimento da internacionalização das empresas latino-americanas. É necessário frisar que o conhecimento obtido com o comércio exterior é diferente daquele necessário para realizar IDE, este último carece de conhecimentos mais detalhados e específicos sobre as operações internacionais. Além disso, muitos dos parceiros comerciais tinham fortes barreiras comerciais e restrições ou capital externo, ao mesmo tempo os próprios países latino-americanos possuíam nível mais elevado de regulamentação e corpo institucional mal desenvolvido, dificultando a melhoria da competitividade de tais empresas.

Tabela 3.5 – F&A da América Latina e Caribe por setor econômico, 2009-2010 (em US\$ milhões)

Setor	2009	2010
Primário	4.689	2.112
Agricultura, caça, silvicultura e pesca	-1	96
Extrativismo e petróleo	4.690	2.016
Indústria	859	4.962
Alimentos, bebidas e fumo	3.224	2.834
Produtos de madeira	-	-130
Coque, produtos do petróleo e combustível nuclear	-947	-
Produtos químicos	63	373
Produtos de minerais não metálicos	-1.337	990
Produtos de metal	5	672
Equipamentos eletroeletrônicos	-188	-
Veículos e equipamentos de transporte	-	150
Serviços	-1.808	8.637
Eletricidade, água e gás	-103	1.227
Construção	-12	49
Comércio	-14	762
Transporte, armazenagem e comunicações	120	164
Finanças	-2.113	4.105
Serviços prestados às empresas	379	1.070
Atividades de serviços sociais e pessoais	-	1.200
Total	3.740	15.710

Fonte: UNCTAD – WIR, 2011.

Apesar das dificuldades encontradas, as multilatinas foram hábeis em converterem-se em ETNs e o principal vetor responsável foi mudança nas condições institucionais sob as quais elas operavam. A transformação das vantagens de localização dos países latino-americanos que passaram de um processo de substituição de importações para a liberalização econômica induziu as empresas a desenvolverem suas próprias vantagens

de propriedade para operar em um ambiente de maior competição. Tais vantagens, por sua vez, ajudaram as empresas em internalizar a transferência de recursos transfronteiriça (CUERVO-CAZZURA, 2007).

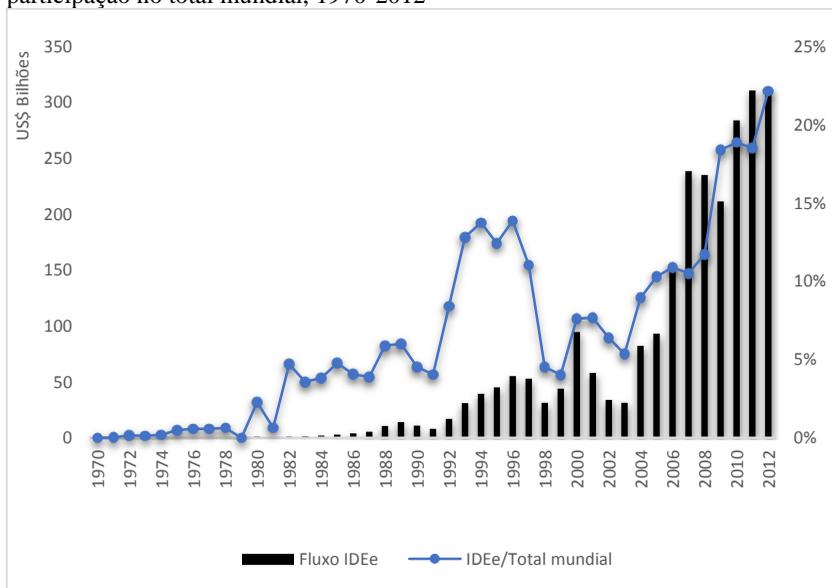
A pesquisa realizada por Cuervo-Cazurra (2007) também identificou que o destino do IDE emitido pelas multilatinas segue quatro alternativas estratégicas no início de sua internacionalização. Primeira, é mais provável que as multilatinas iniciem sua produção internacional em países com proximidade cultural e de desenvolvimento quando a mesma for baseada em recursos e conhecimentos ligados às instituições. Segunda, as multilatinas iniciam suas atividades transfronteiriças em países com distância cultural e de desenvolvimento quando seus recursos e conhecimentos são facilmente transferidos e estão interessadas em acessar mercados mais desenvolvidos ou quando estão interessadas em obter recursos e capacidades muito diferentes daquelas que já possuem. Terceira, as multilatinas que fabricam produtos culturalmente sensíveis iniciam sua produção em países com semelhanças culturais mesmo que o nível de desenvolvimento diverja. E, quarta, os países com proximidade no nível de desenvolvimento e divergências culturais são o foco inicial das multilatinas que possuem recursos e conhecimentos ligados ao desenvolvimento do país.

3.3.2O IDE emitido pelos países asiáticos

Assim como no caso das multilatinas, o fluxo de IDE das ETNs asiáticas⁵ possui um longo período de emissão, entretanto, após a década de 1990, sua taxa de crescimento acelerou. Outro fator importante de ser observado é de que tais investimentos possuem grande representação em nível mundial. Em 2012, a emissão de IDE somou, aproximadamente, US\$ 308,2 bilhões significando 22,2% do total mundial, como exhibe a Figura 3.9.

⁵ O Japão não é considerado nos dados.

Figura 3.9 – Fluxos de IDE emitido pelos países em desenvolvimento da Ásia e participação no total mundial, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2013.

Embora os países asiáticos em desenvolvimento tenham sido grandes emissores de IDE desde os anos 1970, é cabível relacionar a evolução de tais investimentos após 1990 às reformas pró-mercado e à ideologia liberalizante que permeava a economia mundial. Tais fatores contribuíram para acelerar a taxa de crescimento dos investimentos ao longo da década, mas foram interrompidos no final da mesma como consequência da crise financeira asiática de 1997. Os anos pós-2000 evidenciaram um crescimento ainda maior dos fluxos de IDE, com queda somente no ano seguinte da crise financeira mundial de 2008. Ademais, não podem ser descartados os fatores relacionados à economia interna dos países em desenvolvimento da Ásia. Devido à grande quantidade de países que compõem esta região e suas divergentes peculiaridades, torna-se incabível tratar das estratégias e motivações do IDE de forma homogênea, assim como feito para a América Latina. Portanto, as análises se atentam aos principais emissores de IDE que são, conforme a Tabela 3.6, Hong Kong, China, Singapura, Taiwan, Coreia do Sul, Malásia e Índia.

Tabela 3.6 – Estoque de IDE emitido e número de ETNs, países em desenvolvimento da Ásia, 2010-2012

Região/país	IDE _E (US\$ milhões)			Nº de ETNs (2010)
	2010	2011	2012	
Leste asiático	1.693.668	1.940.962	2.243.384	20.955
China	317.211	424.781	509.001	12.000
Hong Kong	1.039.043	1.129.059	1.309.849	6.592
Taiwan	190.803	213.062	226.093	1.233
Coreia do Sul	143.160	171.530	196.410	1.098
Outros países	3.451	2.531	2.032	32
Ásia meridional	101.295	114.371	123.715	1.197
Índia	96.901	109.509	118.167	1.078
Irã	2.555	2.915	3.345	36
Paquistão	1.362	1.401	1.524	46
Outros países	478	546	679	37
Sudeste asiático	488.645	539.841	596.084	2.390
Indonésia	6.672	6.204	11.627	95
Malásia	96.964	106.448	120.396	723
Filipinas	6.710	7.108	8.953	69
Singapura	353.687	378.346	401.426	1.332
Tailândia	23.570	40.650	52.561	148
Outros países	1.043	1.086	1.122	23
Oeste asiático	161.786	182.758	196.628	606
Kuwait	24.855	27.010	24.501	49
Qatar	12.545	18.572	20.413	15
Arábia Saudita	26.528	29.958	34.360	69
Turquia	22.509	26.398	30.471	194
Emirados Árabes Unidos	55.560	57.738	60.274	164
Outros países	19.789	23.082	26.610	115
Total	2.445.394	2.777.933	3.159.803	25.148

Fonte: UNCTAD – WIR, 2011; UNCTADStat, 2013.

No pós-guerra os governos da China e da Índia realizaram compromissos explícitos de planejamento nacional para a modernização econômica, erradicação da pobreza e crescimento do padrão de vida das massas. As características compartilhadas por ambos os países, isto é, a abundância de pessoas em relação aos recursos escassos, induziu à estratégia de desenvolvimento focado na produção de bens intensivos em trabalho, os quais serviriam de troca na importação de bens intensivos em capital e em tecnologias necessários ao desenvolvimento. Assim, esses países se afastaram da estratégia orientada ao exterior e da integração à economia mundial. O resultado dessa estratégia de desenvolvimento foi a industrialização por substituição de importações baseada na promoção das indústrias pesadas. Os dois países seguiram políticas de comércio autárquicas com barreiras de comércio e controle do câmbio, os quais cortaram a ligação entre o mercado interno e externo. O planejamento central e a regulação burocrática impulsionaram o rápido crescimento

econômico nos estágios iniciais do desenvolvimento. Entretanto, esses fatores também impactam no processo político e social que emerge gradualmente ao longo do tempo (PARK, 2002).

Durante os anos 1970, outros três países do Leste asiático (Hong Kong, Taiwan, Coreia do Sul) e um do Sudeste asiático (Singapura) começaram a se destacar pelo acelerado crescimento e desenvolvimento econômico. Os tigres asiáticos, como passaram a ser designados, seguiram os passos do Japão e utilizaram uma estratégia de desenvolvimento orientada à exportação que criou as condições para o sucesso econômico, especialmente no caso da Coreia do Sul e de Taiwan. Atrás dos tigres asiáticos, um segundo grupo de países formado por Malásia, Tailândia e Indonésia iniciaram um célere crescimento em meados da década de 1980.

Embora haja diversas diferenças culturais, históricas e institucionais entre os países do tigre asiático, Park (2002) identifica alguns fatores comuns que foram responsáveis pelo sucesso econômico: i) os governos empreenderam a maior responsabilidade na promoção do crescimento econômico; ii) seguiram uma estratégia de desenvolvimento orientada à exportação; iii) mantiveram altas taxas de poupança e investimento; iv) colocaram ênfase na promoção da educação e fizeram enormes investimentos em capital humano de modo a melhorar a absorção e adaptação de tecnologias mais avançadas; e, v) as políticas industriais foram uma parte importante da sua estratégia de crescimento, com exceção de Hong Kong.

Nesse sentido, cabe apontar que, apesar das políticas industriais terem contribuído fortemente para o crescimento econômico, não há um modelo de desenvolvimento único, sendo que é possível identificar ao menos cinco categorias de industrialização dentre os países asiáticos. O caso do Japão que seguiu uma industrialização orientada pelo governo. A Coreia do Sul e Taiwan tiveram a produção direcionada pelo governo e as exportações voltadas para o mercado externo. As cidades-estados de Singapura e Hong Kong mantiveram-se completamente abertas ao mercado mundial. A Malásia, Tailândia e Indonésia tiveram as exportações e o crescimento conduzido pelo IDE. E a China que, desde 1978, segue uma política de “portas abertas” para o IDE e substanciais gastos públicos em infraestrutura (PARK, 2002).

Park (2002) e Akyuz (2005) compartilham do argumento de que a estratégia de industrialização orientada às exportações com forte intervenção governamental foi o fator determinante do desenvolvimento das economias asiáticas. Para as economias do Leste da Ásia, a escassez de recursos naturais foi responsável pela rápida mudança na estratégia de

substituição de importações para as exportações de manufaturados, o que exigiu a modernização industrial através de políticas industriais mais ativas e seletivas por seus governos. Em contrapartida, os países do sudeste asiático ricos em recursos naturais deram origem a importantes setores baseados na agroindústria para o desenvolvimento econômico, que tornaram-se competitivos nos mercados mundiais, assim, tais países seguiram a industrialização baseada na substituição de importações por um período mais longo do que os países do leste da Ásia, mas seus limites de crescimento evidenciaram-se na década de 1970 e início de 1980. As suas reformas políticas envolveram uma mudança rumo ao desenvolvimento industrial orientada para a exportação, além disso, permitiram que o IDE compensasse a ausência de competências locais empresariais e organizacionais, capital, capacidade tecnológica e redes internacionais de *marketing* .

As políticas em relação ao IDE também seguiram formas diferentes nos países asiáticos em desenvolvimento. Na Coreia do Sul o governo adotou políticas para restringir a propriedade estrangeira, impondo limites máximos de participação estrangeira em setores específicos e fornecendo vários incentivos fiscais para *joint ventures*. Ao mesmo tempo, a transferência e a adaptação da tecnologia estrangeira foi tomada como um elo essencial no processo de desenvolvimento industrial. Apesar de restringir a entrada de IDE, o governo sul-coreano enfatizou a promoção da capacidade de absorção e nacionalização de tecnologia estrangeira por meio de engenharia reversa e da emissão de IDE. Singapura e Malásia também tiveram algumas regulações referente à entrada de IDE. Ambos os países realizaram acordos com os países da região para aprofundar a industrialização com ajuda das ETNs (AHN, 2001).

A Tabela 3.7 exibe a distribuição setorial das F&A das ETNs dos países em desenvolvimento da Ásia. O estudo realizado pela UNCTAD (2011) demonstrou que a emissão de IDE pelos países dessa região destinados à indústria tem sido principalmente via projetos *greenfield* e somente aproximadamente 15% é através de F&A. A importância dos equipamentos eletroeletrônicos na emissão de IDE da região do Leste e Sudeste asiático está de acordo com a competitividade internacional das suas empresas nesse setor, em especial os fabricantes terceirizados, que se tornaram uma força dominante na produção da cadeia de valor global de eletrônicos.

Tabela 3.7 – F&A dos países em desenvolvimento asiáticos por setor econômico, 2009-2010 (em US\$ milhões)

Setor	2009	2010
Primário	13.014	25.432
Agricultura, caça, silvicultura e pesca	-2	1.556
Extrativismo e petróleo	13.158	23.883
Indústria	2.911	8.812
Alimentos, bebidas, fumo	-142	4.152
Têxtil e vestuário	235	981
Coque, produtos do petróleo e combustível nuclear	-4	1.280
Produtos químicos	154	1.381
Produtos de plástico e borracha	68	35
Produtos de metal	958	-557
Máquinas e equipamentos	27.179	-17.179
Equipamentos eletroeletrônicos	1.511	-99
Veículos e equipamentos de transporte	206	2.000
Serviços	24.792	60.773
Eletricidade, águas e gás	7.973	1.033
Comércio	3.918	-8.971
Hotéis e restaurantes	24.772	-753
Transporte, armazenagem e comunicações	-3.342	14.324
Finanças	17.264	33.899
Serviços prestados às empresas	947	138
Serviços de saúde	41	3.101
Total	67.310	77.961

Fonte: UNCTAD – WIR, 2011.

O investimento *greenfield* na fabricação de eletroeletrônicos está concentrado nos países do Leste e Sudeste da Ásia. Esta indústria é motivada pela busca de eficiência e, assim, prefere realizar os investimentos na própria região. Uma pesquisa realizada por Collinson e Rugman (2007) apontou que as motivações da internacionalização das empresas asiáticas são conduzidas pela internalização de um recurso ou conhecimento, o que restringe sua capacidade de alavancar vantagens para longe de sua região de origem. Além desses, outros trabalhos (KOBIN, 2004; TING, 2005; UNCTAD, 2004; 2011) também compartilham estudos que indicam que a maioria das ETNs oriundas dos países em desenvolvimento asiáticos operam em bases intrarregionais. No entanto, como o desenho industrial mundial evolui rapidamente e devido ao aumento dos custos de produção em algumas economias da região, as estratégias das ETNs estão mudando e novos locais de produção fora da sua região estão sendo considerados.

3.4 SÍNTESE CONCLUSIVA

Os impactos econômicos decorrentes da emissão de IDE nos países em desenvolvimento podem ser positivos ou negativos. Em termos negativos, além dos custos de se envolver em um novo projeto, há também os riscos de operar em economias cujo conhecimento sobre as mesmas é mais restrito quando comparado com a de origem. Por outro lado, os possíveis benefícios consequentes da internacionalização são amplamente maiores do que os custos. No caso dos países em desenvolvimento, considera-se que o efeito positivo mais importante é na base tecnológica da economia interna. Sabe-se que tais países estiveram historicamente aquém das margens da fronteira tecnológica, desta forma, o IDE é visto como um eficiente canal de transmissão dos conhecimentos mais avançados.

Em termos de benefícios tecnológicos, a localização dos IDEs nos países mais desenvolvidos faz sentido. Entretanto, observa-se que o principal destino dos IDE oriundos dos países em desenvolvimento são os países da sua própria região, o que pode estar relacionado com as características de suas indústrias.

As evidências mostram que os países asiáticos em desenvolvimento tiveram melhores desempenhos na emissão de IDE do que os países latino-americanos em termos quantitativos, como também em termos setoriais. Tal comparação é a primeira análise sobre as semelhanças e diferenças entre o Brasil e a Coreia do Sul.

4. PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL E INVESTIMENTO DIRETO DO BRASIL NO EXTERIOR

O objetivo do capítulo é, em um primeiro momento, estudar como o IDE recebido foi tratado no processo de desenvolvimento industrial brasileiro e como foi o seu desempenho ao longo dos anos. Embora não seja o escopo deste trabalho, entende-se que é necessário ambientar a relação entre a abertura comercial, o capital internacional e o processo de industrialização brasileiro, para tanto analisa-se o papel do comércio exterior e do IDE recebido na formação da indústria brasileira. Faz-se importante ressaltar que essa seção não pretende tratar o processo industrial brasileiro por completo, visto que demandaria tratar dos planos econômicos de cada governo, do ambiente político e do contexto internacional de modo pormenorizado.

Na sequência, o IDBE é discutido em duas etapas: i) os primeiros capitais emitidos, e ii) os investimentos pós-abertura econômica. Nesta última aborda-se as políticas de apoio ao IDBE, desempenho dos IDBE segundo os países e setores de destino, e os impactos macroeconômicos com base em estudos e pesquisas já realizados e em dados secundários fornecidos por instituições oficiais.

4.1 O CAPITAL EXTERNO NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA

Tavares (1977) elucida que o principal efeito do processo de desenvolvimento pela via de substituição de importações é a diminuição da dependência do setor externo em termos qualitativos, isto é, a natureza de tal vínculo é modificada. No curso desse processo ocorre uma série de transformações da economia que se manifesta no paradoxo entre a necessidade de crescimento e a dificuldade da capacidade de importar. Assim, foi articulando esses dois elementos que a economia brasileira se desenvolveu ao longo de décadas.

A economia brasileira primário-exportadora manteve, durante muitos anos, o seu processo de desenvolvimento “voltado para fora” cujo dinamismo ficava atrelado às flutuações da demanda externa por seus produtos de exportação, entre os quais, o café foi tradicionalmente o mais expressivo. Deste modo, o padrão inicial do desenvolvimento econômico brasileiro era vulnerável às variações ocorridas nos preços internacionais e, por isso, importador de crises das economias para as quais exportava. Além disso, esse modelo de desenvolvimento não imprimia dinamismo à

economia interna e alargava as diferenças entre as economias centrais e periféricas, uma vez que estas últimas estavam condenadas a ocupar um lugar subordinado na divisão internacional do trabalho. Após a grande depressão de 1929, o setor exportador perdeu intensidade e abriu espaço para a tentativa de reorientação da atividade econômica através da substituição de importações por produção nacional, amparada na proteção cambial e tarifária que garantiam a reserva do mercado. Tal substituição ocorreu nas atividades industriais de bens de consumo leves e foi realizada, até a II Guerra Mundial, por meio da utilização mais intensa da capacidade instalada da indústria (TAVARES, 1977).

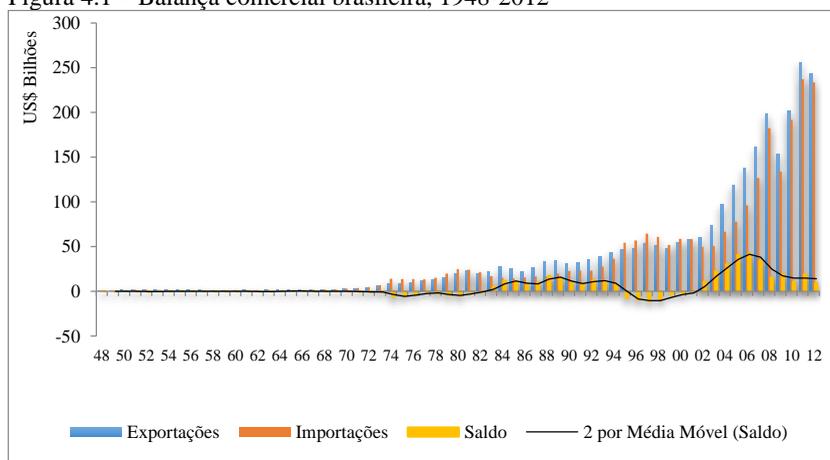
Tavares (1977) caracteriza o período do pós-guerra em três principais fases do processo de desenvolvimento comandado pela substituição de importações. A primeira fase (1945-1947) correspondeu a um crescimento na capacidade de importar devido à elevação das exportações, contudo, não foi suficiente para garantir um saldo positivo no Balanço de Pagamentos. O aparecimento de déficits a partir de 1948 levou ao regime de controle cambial, o qual fundamentava-se na manutenção da taxa de câmbio e na restrição das importações de bens de consumo não essenciais e no beneficiamento das importações de bens intermediários e de capital. Essa política teve como consequência a implantação interna das indústrias substitutivas desses bens de consumo, principalmente os duráveis, os quais recebiam proteção cambial que garantiam reserva de mercado e custos de operação. Esse ano marcou o início da segunda fase e se alongou até 1954.

Na segunda fase, a expansão industrial demandava maiores importações que, aliadas a um contexto internacional tumultuoso, agravou o desequilíbrio no Balanço de Pagamentos. Em resposta a tal situação, o governo fez uma reforma cambial em 1953 para substituir o controle direto das importações por um sistema de leilão de divisas o qual classificou os produtos em cinco categorias de acordo com o grau de essencialidade (FONSECA, 2009). Tal reforma apresentou resultado ainda nesse mesmo ano, o déficit na balança comercial que era de US\$ 566 milhões em 1952, passou para um superávit de US\$ 220 milhões em 1953, de acordo com os dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) (2014) ilustrados na Figura 4.1.

A terceira fase do desenvolvimento interno, apontada por Tavares (1977), compreende o período de 1956 a 1961 durante o governo JK e parte do governo Jânio Quadros. O destaque do período foi o aumento da participação dos investimentos governamentais e a entrada de capitais estrangeiros privados e oficiais financiando os investimentos, sobretudo no setor mecânico, os quais receberam tratamento preferencial concedido

pela Instrução 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC). A indústria passou para um estágio de expansão e diversificação industrial estimulada por meio de uma série de incentivos e subsídios. Desta forma, aprofundou-se o processo de substituição no Brasil conduzindo um ritmo de desenvolvimento mais acelerado.

Figura 4.1 – Balança comercial brasileira, 1948-2012



Fonte: MDIC, 2012. Elaboração própria.

Nota: Média Móvel de 2 períodos referente à variável “Saldo”.

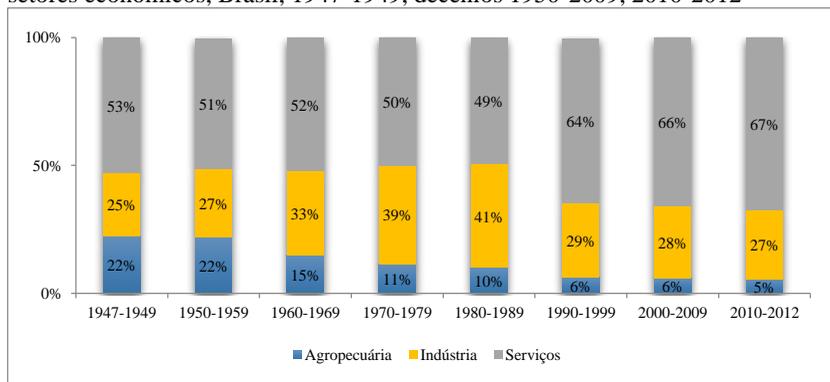
Conforme aborda Fonseca (2009), o período que vai do Plano de Metas ao “milagre” (1956 a 1973) é composto pelo crescimento da indústria liderada pelos bens duráveis, os quais impulsionavam também os setores de bens intermediários e de capital. O processo de substituição de importações se completou no Brasil com a implementação do II Plano Nacional do Desenvolvimento (PND), no final da década de 1970, o qual esteve focado em substituir as importações de bens intermediários e de capital necessários para dar continuidade à industrialização. Deste modo, ao longo de cada fase do processo de substituição de importações, determinada categoria de bens predominou e a cada nova fase outras categorias foram sendo substituídas pela produção interna, o que evidencia a característica de dependência e os vínculos que se formaram, como apontados por Tavares (1977).

A mudança no modelo de desenvolvimento econômico brasileiro de agroexportador para o regime de substituição de importações foi responsável por grandes transformações estruturais na capacidade

produtiva interna. O centro dinâmico da economia deixou de ser o setor externo para se concentrar no mercado interno comandado pelos investimentos privados e públicos. A economia voltou-se “para dentro” e a base exportadora continuou inalterada, sem dinamismo (TAVARES, 1977). Ainda que o novo modelo atendesse às demandas internas, “teve como resultante histórico não propriamente qualquer rompimento com a ordem econômica internacional, antes disso, nova forma de inserção, em que qualitativamente alterava sua dependência” (FONSECA, 2009, p. 21), agora uma relação de dependência financeira e tecnológica, especialmente. A forma de inserção à que a economia brasileira se submeteu no decurso do processo de substituição de importações assinalada por este último autor, é a internacionalização do mercado interno. A ausência de dinamismo do setor exportador, a baixa poupança interna e a falta de fontes de financiamento nacional para os programas governamentais não deixou muitas alternativas ao Estado senão a promoção dos capitais externos.

A Figura 4.2 mostra como a composição do PIB foi se alterando ao longo dos anos. A indústria respondia por 28% na década de 1950, passou para 34% em 1960-1969 e para 42% na década seguinte.

Figura 4.2 – Participação no valor adicionado bruto a preços básicos segundo setores econômicos, Brasil, 1947-1949, decênios 1950-2009, 2010-2012



Fonte: IPEADATA, 2014. Elaboração própria.

Campos (2009) argumenta que, à medida que a industrialização brasileira foi se aprofundando, a capacidade de o país comandar o processo de superação do subdesenvolvimento foi enfraquecendo, cabendo, então, ao capital externo o papel decisivo na formação da indústria brasileira. Até meados da década de 1950, o padrão de

acumulação capitalista internacional, que ainda não estava maduro ao ponto de intensificar grandes investimentos na periferia, e o desenvolvimento econômico marcado por características nacionalistas impossibilitaram a internacionalização do mercado interno brasileiro. Durante a fase inicial de industrialização brasileira, os IDEs recebidos se restringiam aos setores de infraestrutura (transportes e energia elétrica) e ligados ao complexo cafeeiro (setor bancário e comercial). A maturação desses investimentos no período seguinte (1951 a 1954) foi responsável por uma ampla remessa de lucros superior ao IDE recebido, entre os quais, a maioria era de origem norte-americana. Os dados divulgados pelo Banco Central do Brasil mostram que a soma das rendas de IDE foram US\$ 456 milhões, enquanto que os fluxos de IDEs recebidos somaram US\$ 268 milhões entre os anos 1951 a 1954.

O segundo governo de Getúlio Vargas buscou retomar as diretrizes deixadas pelo Estado Novo, o que significava mover a industrialização de forma integrada, porém sem se subordinar aos capitais externos. Nesse sentido, havia o interesse de obter empréstimos públicos estrangeiros, pois, ao contrário dos IDEs, dariam maior espaço na escolha dos setores essenciais para a industrialização. Contudo, o contexto internacional foi marcado por alguns infortúnios – fim da Comissão Mista Brasil-EUA, término da Guerra da Coreia, Guerra Fria, mudança na presidência dos EUA (posse de Dwight Eisenhower) – que impediram a vinda desses recursos. Ademais, apesar de o governo tentar garantir alguma autonomia a seu modelo de desenvolvimento, os pontos de estrangulamento internos tornavam o avanço industrial condicionado à internacionalização. Assim, o Estado procurou vincular o capital internacional às regras institucionais estabelecidas conforme a meta de desenvolvimento da indústria pesada. Como resultado, a industrialização pesada não foi vista no período e as razões do fracasso foram, por um lado, a superestimação de que haveria a subordinação dos capitais, sobretudo, oriundos da potência hegemônica, aos ditames do governo brasileiro e, por outro, devido à incapacidade de criar uma base consistente de financiamento próprio (FONSECA, 2009; CAMPOS, 2009).

A partir da segunda metade da década de 1950, a industrialização da economia brasileira passa para um estágio mais avançado formado pela constituição das forças endógenas de acumulação capitalista, concomitante a esse processo, ocorre também a internacionalização do mercado interno de fato. O capital internacional foi responsável pela ampliação e modernização do tecido industrial brasileiro, o que impulsionou o crescimento da economia ao longo das décadas seguintes.

Segundo Shapiro (1994), os determinantes que influenciaram o avanço da internacionalização no mercado interno devem ser vistos à luz do Plano de Metas, cujo direcionamento da industrialização se deu à custa da garantia de rentabilidade futura aos oligopólios internacionais. Tais grupos, chamados por Campos (2009) de complexo multinacional, ganharam força durante o governo de JK e foram capazes de exigir maior intensificação da internacionalização, o que lhes foi garantido no decurso do regime ditatorial através das oportunidades concedidas às filiais estrangeiras. Embora as estatísticas desse período não sejam muito detalhadas, é possível observar no Balanço de Pagamentos do Brasil que os fluxos de IDE recebidos cresceram 76% em 1956 e 28% no ano seguinte.

A incorporação da poupança externa foi vital ao êxito do Plano de Metas, de acordo com Lessa (1983). O panorama das contas externas brasileiras exibia o declínio das receitas de exportações devido à queda no preço internacional do café em 1955, à pressão das amortizações dos compromissos assumidos em anos anteriores e ainda à necessidade de aumentar a pauta de importações condizente com a evolução da economia. A política de capital estrangeiro mostrava ser a única saída para a viabilização do Plano, pois “a possibilidade de importar equipamentos e, portanto, lograr uma alta taxa de investimento, estava vinculada às entradas líquidas de poupança do exterior, seja através de inversões diretas, seja via concessão de financiamento pelo resto do mundo” (LESSA, 1983, p. 57).

A importância dos capitais externos também apareceu no tocante às inversões privadas, sobretudo nos setores cujas vantagens oriundas da posse de ativos específicos à propriedade das ETNs para explorar o mercado interno eram mais evidentes. A política econômica concedia estímulos aos investimentos privados orientados aos setores contemplados pelo Plano por meio de três fatores: i) acesso às condições favoráveis à obtenção de financiamentos estrangeiros; ii) concessão de créditos de longo prazo com baixa taxa de juros financiados pelo BNDES, principalmente; e, iii) reserva do mercado interno para os novos setores industriais substitutos de importações. Esse último era concretizado através do controle do câmbio com elevação de alíquotas e controle direto da oferta dos produtos importados. Nesse sentido, um incentivo particular foi dado à indústria automobilística e de construção naval (LESSA, 1983).

Em termos de comércio exterior, as ETNs instaladas no Brasil começaram a dar resultado nas exportações somente no final da década de 1960, até então estavam voltadas ao mercado interno, assim como as empresas nacionais. Até esse período o café atendia por,

aproximadamente, 45% do total exportado, enquanto os produtos manufaturados ficavam com 15%. Segundo Baumann (1985) apud Hiratuka (2002), foi somente a partir daí que o objetivo de aumentar as exportações de produtos industriais se tornou explícito por meio de uma política ativa de promoção. Desta forma, as filiais estrangeiras eram, em quantidade e em valor exportado, muito superiores àquelas nacionais, evidenciando uma maior rapidez em responder aos estímulos da política comercial em razão dos seus conhecimentos acumulados em comércio externo anteriormente existentes. A relação entre as exportações e o fluxo de IDE recebido atingiu seu máximo em 1973, 19%. Tal razão aumentou em meados da década de 1990, assim como o IDE/FBCF, porém, não obtiveram índices maiores de 20% de 2003 em diante, segundo a UNCTADStat (2013).

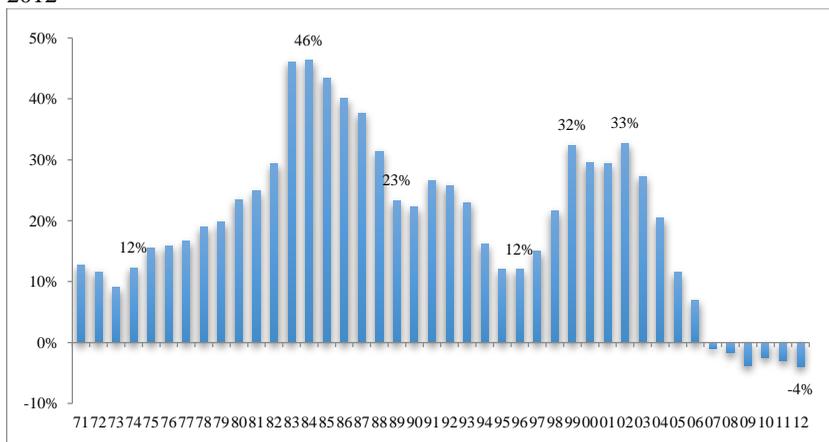
A maior presença das filiais estrangeiras também se dava nos setores mais dinâmicos da atividade econômica – material de transporte, minerais não metálicos, produtos farmacêuticos, máquinas e equipamentos, material elétrico – e mais densos em termos de utilização de tecnologia e mão de obra qualificada, conforme aponta Hiratuka (2002). Além disso, o papel que tais empresas tiveram nas transformações ocorridas na pauta exportadora brasileira teria refletido positivamente nas empresas locais:

[...] o crescimento das exportações e os ganhos de competitividade nos setores mais dinâmicos tecnologicamente seriam reflexos da maturação dos investimentos voltados para a exploração do mercado interno realizados no período anterior. Além de destacarem o movimento internacional de expansão das transações realizadas pelas ETs, fato que poderia estar se refletindo na orientação externa das filiais brasileiras, os autores levantam como aspecto explicativo o próprio processo de ganhos de eficiência e aprendizado nas operações das subsidiárias anteriormente estabelecidas, acelerado pela adoção de uma política mais “neutra”, ou seja, menos orientada ao mercado externo (FRISTCH; FRANCO, 1991 apud HIRATUKA, 2002).

Por outro lado, as importações das subsidiárias também cresceram expressivamente de modo que pouco contribuiu para o saldo positivo da balança comercial, o contrário ocorreu no caso das empresas nacionais.

Isto é, os resultados sobre a geração de divisas das estrangeiras foram bem menores (HIRATUKA, 2002). Apesar de o valor exportado ter crescido a taxas inéditas desde a década de 1940 – 23% em 1969 e 55% em 1973 – com destaque para o aumento dos produtos manufaturados, o valor importado cresceu a taxas ainda maiores, resultando no saldo negativo que a balança comercial brasileira manteve entre os anos 1967 e 1982, com exceção de 1969, ilustrado na Figura 4.1.

Figura 4.3 – Dívida externa líquida brasileira como porcentagem do PIB, 1971-2012



Fonte: Banco Central do Brasil, 2014.

Os capitais externos tiveram importância decisiva durante o período de crescimento acelerado após 1968. A expansão da dívida externa se justificava, então, devido à grande ampliação da liquidez internacional e ao crescimento econômico concomitante ao atrofimento do sistema financeiro nacional. Ainda no início da década de 1960, foram-se institucionalizando canais de captação direta de financiamentos externos por meio de grandes empresas estatais e multinacionais. Carneiro (2002) explica que a dimensão financeira brasileira em conjunto com sua crescente fragilidade externa ocasionou o endividamento externo após 1974. Além disso, a situação externa do Brasil piorou com as parcelas contratadas a juros flutuantes e de curto prazo que aceleram o crescimento da dívida. Após o segundo choque do petróleo, ocorre o crescimento dos juros e a vulnerabilidade externa se estabelece definitivamente, enquanto que o estancamento dos recursos externos ocorre apenas em 1982. Conforme os dados da Figura 4.3, a dívida

externa líquida como proporção do PIB cresceu substancialmente de 1974 a 1984.

Ao longo da década de 1970 evidenciou-se, no contexto econômico-internacional, o início da globalização financeira fundamentada na abertura dos mercados internos e desregulamentação institucional, além disso, também ocorre uma reestruturação da organização industrial pela introdução de novas técnicas, estratégias e inovações tecnológicas. Havia muitos impedimentos à diversificação da estrutura produtiva e à complementação da indústria de bens de capital no Brasil, principalmente, relativas à concentração da tecnologia nos países desenvolvidos (FAJNZYLBBER, 1983 apud CARNEIRO, 2002). Desta forma, o êxito na implantação de tal indústria residia na aquisição de autonomia tecnológica, e essa, por sua vez, demandava mercados amplos internos ou conseguidos por meio das exportações que viabilizassem uma escala de produção mínima. A capacitação tecnológica ficou a cargo das políticas empresariais, as quais agiram conforme o grau de compromisso com sua base local de produção de tal modo que a atuação de empresas nacionais seria determinante (CARNEIRO, 2002).

Em resposta aos problemas enfrentados com a crise de energia e escassez de matérias-primas e de seus efeitos sobre o Balanço de Pagamentos, o governo de Geisel lança o II PND, o qual, segundo a interpretação de Lessa (1988), possuía duas diretivas. A primeira era de configurar um novo padrão de industrialização comandado pela indústria de base e, a segunda, corrigir os desequilíbrios da organização industrial mediante o fortalecimento do capital privado nacional. O objetivo maior era de manter as altas taxas de crescimento vistas no período 1968-1973 para que a indústria respondesse por 37% da renda interna. Para atender a primeira diretiva foi conferido prioridade às indústrias básicas – bens de capital e eletrônica pesada – e insumos básicos a fim de substituir as importações e aumentar as exportações. Nesse mesmo nível de prioridade constava também uma política energética que mostrava essencial sua articulação à política industrial, uma vez que o Brasil importava mais de dois terços do petróleo consumido.

A meta central da segunda diretiva do II PND era de fortalecer o capital privado nacional a fim de constituir uma estrutura social moderna e competitiva. Além de priorizar certos setores, a intenção era de criar grandes empresas por meio da política de F&A e incorporações ou ainda pela formação de conglomerados industrial-financeiros. Por sua vez, pretendia-se enquadrar as empresas estrangeiras à estratégia nacional de desenvolvimento. É importante ressaltar que a viabilidade do Plano estava

fundamentada no desafio de equilibrar o setor público e a iniciativa privada e, dentro desta, equiparar a atuação das empresas nacionais e estrangeiras. No tocante às exportações, uma série de orientações específicas foram propostas, as quais visavam à valorização das *commodities* nacionais, a diversificação da pauta com maior participação dos manufaturados e a abertura a novos mercados. Em relação aos investimentos externos, o Plano demandava que as funções das ETNs fossem arraigadas mediante a transferência de tecnologia avançada, contribuição para a P&D no país e a ampliação das exportações (LESSSA, 1988).

A falha do II PND, segundo Lessa (1988) se deveu, em parte, à forma com que foi elaborada a mudança no padrão de industrialização, pois colocou a grande empresa estatal no centro do palco da industrialização brasileira, sendo assim incompatível com a meta central da segunda diretiva de fortalecer a empresa privada nacional. Ademais, o equilíbrio entre a empresa privada nacional e estrangeira não foi realmente atingido. A entrada de IDE recebeu acesso privilegiado e rentabilidade garantida, conforme colocado por Campos (2009, p. 42-43), “ainda que nesta fase a ação estatal tivesse a aparência de autonomia nas decisões, as condições dadas pelo avanço da internacionalização e os interesses privados do complexo multinacional continuaram, tanto quanto na fase anterior, a se sobrepor ao interesse público”. Diante da crise do petróleo, que elevou os preços internacionais das matérias-primas, surgiu um novo IDE em busca desses recursos em direção às economias periféricas. O IDE que se inseriu na economia brasileira nesse período esteve alocado na indústria de bens intermediários cujos determinantes de sua instalação foram a ampla oferta de recursos naturais escassos em escala mundial, mão de obra barata, incentivos fiscais e facilidades financeiras e, diferentemente daqueles investimentos recebidos nos anos anteriores em setores de bens de capital, este possuía um perfil voltado às exportações.

Durante o período de 1975 a 1979 a abertura comercial brasileira oscilou bastante e seu máximo foi de 17% e o coeficiente exportado foi, em média, 8%. Ademais, no final desse período a exportação de produtos manufaturados ultrapassou pela primeira vez a exportação de produtos básicos e assim se mantiveram até 2010, evidenciando a maturidade da indústria brasileira.

Diversos autores reconhecem a importância do IDE para a consolidação da indústria pesada brasileira, como Carneiro (2007), Tavares (2007), Serra (1982), entre outros. É importante considerar que tal período da industrialização brasileira contou um novo padrão de

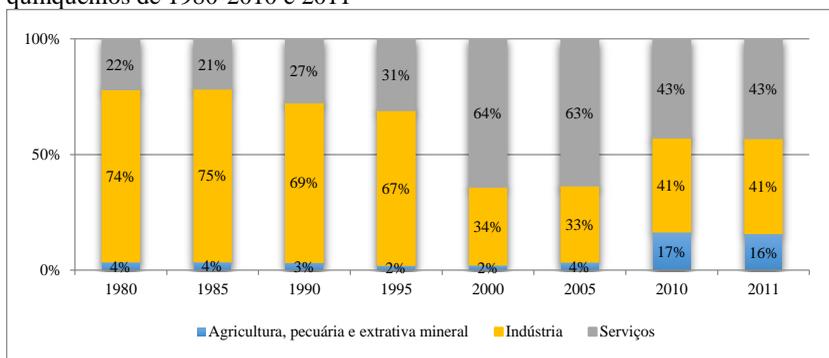
inserção do capital externo cuja concentração se deu em atividades industriais, sobretudo, aquelas que constituem o eixo dinâmico do paradigma tecnológico metal mecânico-químico, e originárias dos EUA. Não obstante aos esforços governamentais para atrair o IDE, a entrada desses também foi reflexo do processo de internacionalização das empresas oligopolistas norte-americanas em escala global (CURADO; CRUZ, 2008).

Pode-se considerar que a crise da dívida sofrida pelo Brasil ao longo da década de 1980 foi responsável pelo drástico ajuste estrutural por meio do qual o Estado foi submetido, o qual teve como consequência o abandono da industrialização nos moldes desenvolvimentista. A inserção externa brasileira desde o pós-guerra foi dada pela absorção de recursos financeiros e viu-se “abruptamente revertida, transformando-se em transferência de recursos para o exterior pelo pagamento de serviço e amortização parcial da dívida externa” (CARNEIRO, 2002, p. 121). Além da questão da dívida, o capital internacional passou a reformular a sua inserção na periferia e a procurar outras regiões, como o Sudeste Asiático. De acordo com a UNCTAD (2013), a América Latina recebeu, em média, 6,5% do estoque de capitais na década de 1980, por sua vez, o Leste Asiático recebeu 19,7%. Carneiro (2002, p. 120) aponta que os países da América Latina sofreram quatro choques distintos nessa década: “de demanda, de relações de troca, de taxa de juros e de oferta de capital”. Enquanto que nos países da Ásia não houve uma interrupção abrupta dos fluxos de financiamentos internacionais, como também, o impacto do choque dos juros foi mais fraco devido ao menor peso do serviço da dívida.

Devido ao ambiente recessivo da economia brasileira, o capital externo agiu de forma defensiva identificada pela proteção de suas margens de lucro ao repassar os preços acima da inflação, redução da entrada de IDE e expansão das remessas de lucros. Assim, todas essas dificuldades sofridas pela economia brasileira até os anos iniciais da década de 1990 impossibilitaram uma resposta articulada do Estado aos fluxos de capitais externos (CAMPOS, 2009). A comparação entre as décadas de 1970 e 1980 indica uma clara diferença no formato dos ciclos econômicos. Enquanto que na primeira, evidenciou-se um crescimento intenso marcado pelo “milagre econômico” com altas taxas de investimento, a “década perdida” foi marcada por uma drástica diminuição do crescimento, redução dos investimentos e transferências de recursos para o exterior. Durante os anos 1980, o estoque de IDE recebido cresceu a uma taxa média de -7% e não representou mais de 10%

do PIB brasileiro, além disso, a taxa média de crescimento da relação Exportações/IDE recebido foi de 6% contra 15% da década anterior. Na Figura 4.4 é possível constatar que a maior parte dos investimentos recebidos estava alocada na indústria entre os anos de 1980 e 1985.

Figura 4.4 – Estoque de IDE recebido alocado por setores da economia brasileira, quinquênios de 1980-2010 e 2011



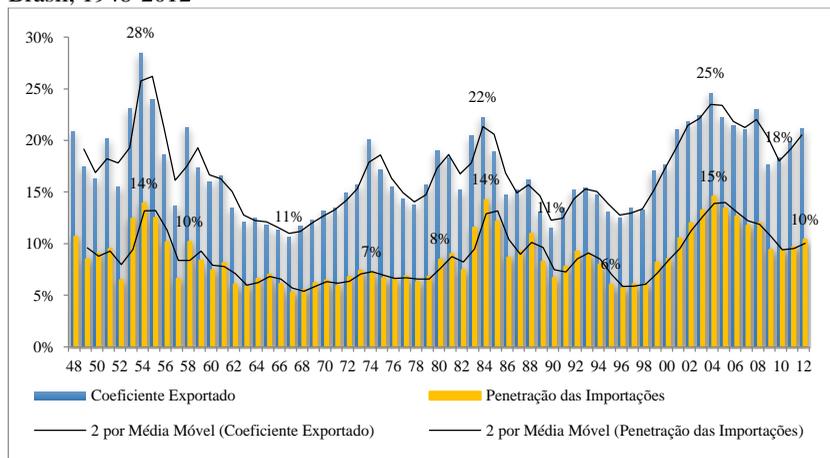
Fonte: Banco Central do Brasil, 2014. Elaboração própria.

A dinâmica produtiva da década de 1980 sofreu o impacto da regressão dos investimentos e da retração da demanda doméstica evidenciando uma estagnação da produção na indústria de transformação, por outro lado, houve o crescimento na agropecuária. Contudo, alguns esforços isolados são possíveis de se considerar por parte do setor público e do empresariado nacional, uma vez que houve uma tentativa deliberada em capturar oportunidades nas novas fronteiras de inovação – informática, biotecnologia e novos materiais – e a criação do Ministério de Ciência e Tecnologia e a Política Nacional de Informática (CANO; SILVA, 2010).

A inserção externa, entendida como a busca de mercados adicionais, ampliou durante o período. Ainda que de maneira desigual e insuficiente para dinamizar a economia, o comércio exterior teve sua parcela de importância. A maior orientação exportadora da indústria de transformação foi consequência da competitividade de alguns segmentos produtivos e uma alternativa para fugir do alto grau de ociosidade resultante dos projetos dos anos anteriores. De modo geral, o coeficiente exportado chegou a alcançar 22% e a penetração das importações 14% em 1984. A evolução de tais coeficientes é possível visualizar na Figura 4.5. Outro dado importante do período é referente à FBCF, embora sua

relação com o PIB tenha chego a 22%, a participação das máquinas e equipamentos representou somente 27%.

Figura 4.5 – Coeficiente exportado e Coeficiente de Penetração das Importações, Brasil, 1948-2012



Fonte: IPEADATA, 2014. Elaboração própria.

Nota: Média Móvel de 2 períodos referente às variáveis “coeficiente exportado” e “penetração das importações”.

Assim, embora ocorrida forte contração do consumo interno pela indústria de transformação, a ampliação das exportações atuou como fator compensatório no caso de alguns gêneros industriais, especialmente para os bens intermediários, de maneira que em meados da década é possível observar uma recuperação dos bens de capital e de consumo duráveis também. Entretanto, tal retomada não chegou ao final da década, visto que a rápida aceleração inflacionária e a indexação de títulos financeiros foram incompatíveis com o restabelecimento do crescimento econômico. O Estado, por sua vez, que encontrava-se em situação crítica dado ao esgotamento do financiamento externo, defronta-se com constrangimentos referentes ao pagamento dos encargos da dívida externa – 46% do PIB em 1983 e 1984 –, sendo que os meios para tal direcionaram ao crescimento da dívida pública interna. Desta forma, a Nova República começa com uma grave crise nas finanças públicas e com a temerosa hiperinflação (CARNEIRO, 2002). Em suma, esse período marca um abandono das políticas industriais de longo prazo que visavam o desenvolvimento econômico em detrimento das políticas de estabilização de curto prazo.

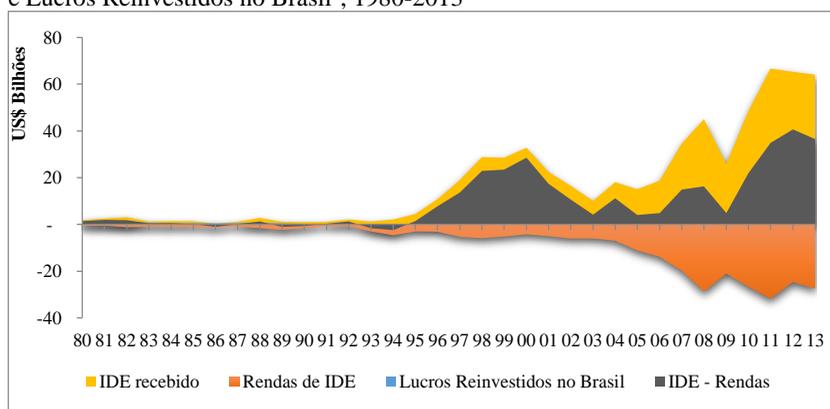
Por conseguinte, no começo dos anos 1990 já estava claro o esgotamento do processo de substituição de importações como estratégia de industrialização. Ao longo desta década, o governo colocou em prática uma série de transformações que tinham o objetivo de estimular a concorrência, modernizar a indústria e atrair capitais externos, como a política da abertura econômica, seguida pelas privatizações e estabilização monetária, concomitantemente, no plano internacional, evidencia-se uma crescente mobilidade de capitais marcada pela financeirização. Esse intenso processo de liberalização implicou na expansão da conversibilidade da conta de capital do Balanço de Pagamentos, na desnacionalização de grande parte do setor financeiro nacional e, conseqüentemente, na substituição monetária⁶ (CARNEIRO, 2002). Se, nos anos 1980, a atuação do Estado na condução da política industrial estava atada à instabilidade macroeconômica, nos anos 1990, já estava claro o caráter neoliberal norteador da política brasileira para a indústria, “enquanto isso, Coreia do Sul e, principalmente, a China adotavam políticas radicalmente distintas, enfrentando de forma agressiva a concorrência internacional, apoiando-se em ativas políticas de desenvolvimento industrial” (CANO; SILVA, 2010, p. 4).

Nesse ínterim, o privilégio ao capital externo constava no plano de governo, tal como na Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE) do governo Collor, na qual uma das metas específicas foi de expor a indústria nacional à competição externa como meio de integrá-la à dinâmica do mercado externo. Pretendia-se com essa medida obrigar as empresas acostumadas às reservas de mercado a reformular suas estratégias, aumentar a produtividade e utilizar novas tecnologias (BARROS; GOLDSTEIN, 1997). A abertura econômica acarretou em substanciais mudanças no marco regulatório. Legislativamente, o governo adotou medidas que facilitavam o capital externo, principalmente em relação ao estímulo das aplicações no mercado financeiro, eliminação das restrições às remessas de lucros (a incidência mínima de 25% sobre o valor enviado para a alíquota única de 15%) e redução do imposto de renda sobre as mesmas, acesso aos setores da atividade econômica e ao crédito nas agências oficiais, conforme elucida Laplane et al (2001). Conforme os dados da UNCTAD (2013), os fluxos de IDE cresceram a uma taxa média de 40% na década de 1990 e o estoque 11%.

⁶ “A substituição monetária refere-se ao uso de moedas estrangeiras em funções que, em princípio, deveriam ser realizadas pela moeda doméstica” (CARNEIRO, 2002, p. 266).

Na Figura 4.6 constam os fluxos de IDEs recebidos pelo Brasil no período de 1980 a 2013, as rendas que saem do país e os lucros reinvestidos referentes a esses investimentos. Para efeitos de análise também está ilustrada a diferença entre as rendas e os IDEs. Constatou-se que nos anos 1980 as rendas de investimentos enviadas ao exterior correspondiam a 68% do total do IDE recebido, na década seguinte essa proporção passou para 57% e, nos anos pós-2000, para 45%. As Rendas de IDE enviadas ao exterior são, provavelmente, direcionadas à matriz da ETN que possui filial no Brasil.

Figura 4.6 – Fluxos de IDE recebidos, Rendas¹ de investimento direto no Brasil e Lucros Reinvestidos no Brasil², 1980-2013



Fonte: Banco Central do Brasil – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹ As rendas de investimento direto abrangem os Lucros e dividendos relativos a participações no capital de empresas e os Juros correspondentes aos empréstimos intercompanhias nas modalidades de empréstimos diretos e títulos de qualquer prazo. Não incluem os ganhos de capital, classificados como investimento direto na conta Financeira. ² Os Lucros Reinvestidos no Brasil foram apresentados separadamente com sinal positivo, pois são contabilizados como despesa na conta de Rendas e como receita na Conta Financeira.

Em razão das mudanças na economia interna e as modificações no marco regulatório do IDE, tais investimentos apresentaram crescimento consistente a partir da década de 1990. Ao contrário de outros fluxos de capitais como o de portfólio e empréstimos de curto e longo prazos, o IDE não sofreu grande impacto com as crises internacionais – crise mexicana e crise asiática. Aqueles tiveram a entrada reduzida e o aumento da rotatividade de modo que a inserção financeira externa do país passou a

depender gradativamente do IDE. Isto porque, com a abertura financeira, ocorreu o rápido crescimento do passivo externo da economia, sobretudo, o aumento da participação do passivo de curto prazo, gerando uma situação de grande vulnerabilidade externa. Carneiro (2002) relaciona quatro características do IDE ingressante na economia brasileira no período: i) o crescente volume de IDE é seguido de uma expansão absoluta e relativa da remessa de lucros e dividendos; ii) o ingresso dos investimentos se deu por meio de F&A ante projetos de *greenfields*; iii) os novos investimentos se concentraram no setor de serviços e em atividades que não produzem divisas, tais como o setor de energia, gás e água, correios, telecomunicações e intermediação financeira, como reflexo das privatizações; e, v) a participação do IDE no financiamento do investimento produtivo decresce substancialmente.

A série de privatizações que ocorreu na economia brasileira teve início em 1990 no governo de Fernando Collor, porém sua fase mais intensa foi a partir de 1995 no governo FHC. O ponto mais importante a ser destacado quanto ao processo das privatizações é o papel que ele teve em viabilizar e sustentar a política de estabilização de preços, designado Plano Real, por meio da entrada de grandes fluxos de IDE, os quais financiaram os déficits em conta corrente do Balanço de Pagamentos (LACERDA, 2003).

A direção que a indústria de transformação tomou após a abertura comercial e a desnacionalização da propriedade das empresas seguiu uma dinâmica de crescimento alternativa ao desenvolvimentismo. O novo modelo de crescimento definiu a concorrência como motor primordial do processo. Nesse sentido, cabe apontar duas interpretações sobre os efeitos da abertura econômica. Uma possui caráter evolucionista, pois defende que a concorrência internacional reduziu os mercados afastando os setores ou empresas menos competitivos e fortalecendo aqueles mais produtivos (BARROS & GOLDENSTEIN, 1997; FRANCO, 1998; MOREIRA, 1999 apud PEREIRA, 2007). A outra linha de análise acredita que a abertura econômica aumentou as diferenças no tocante ao acesso às tecnologias e capitais entre as empresas nacionais e as estrangeiras deixando-as expostas às operações de F&A e, em decorrência, desestimulando os investimentos do tipo *greenfield* (LAPLANE et al, 2001; FERRAZ; KUPFER; HAGUENAUER, 1995; COUTINHO, 1997 apud PEREIRA, 2007).

Uma terceira interpretação que pode ser entendida como uma associação das outras duas consta nos trabalhos de Bielschowky (1999) e Carneiro (2002). As F&A nos países da periferia do sistema capitalista tiveram efeitos diferentes dos observados nos países centrais, cuja entrada

de IDE levou a uma internacionalização das empresas locais, sendo assim, ambos os autores argumentam que a abertura comercial ampliou a presença dos oligopólios globais no Brasil sem correspondente saída das empresas nacionais. Todavia, o peso da abertura na indústria brasileira teve diferentes impactos na dinâmica de cada setor. A composição do investimento teve sua estrutura alterada ao longo da década de 1990, quando em 1989 o componente importado correspondia por 10,6% do PIB, passou para 45,9% em 1999. Tais investimentos apontam o caráter modernizador com eliminação de gargalos e aumento da produtividade concentrados na aquisição de máquinas e equipamentos para a atualização tecnológica e mudanças de *layout*. No tocante à composição setorial, os segmentos nos quais os investimentos se expandiram acima da média histórica foram siderurgia/metalurgia, material de transporte, alimentos, material elétrico e eletrônico, plásticos e farmacêutica. Cabe observar que no setor de material de transporte destacou-se a atividade de montagem de aviões pela Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. (Embraer), a qual consolidou a sua participação no mercado global. Tais setores parecem ter sido beneficiados pelas privatizações e abertura comercial. Por outro lado, os setores de química, mecânica, não metálicos, papel e celulose, têxtil e borracha não apresentaram crescimento nos investimentos maior que dos anos anteriores sendo assim prejudicados pela concorrência internacional.

Os dados de IDE, divulgados pelo Banco Central (2011), indicam uma queda da participação da indústria como receptora de IDE pós-1990 em consequência da maior participação dos serviços. A fabricação de produtos químicos, a metalurgia básica e a fabricação e montagem de veículos automotores são atividades que receberam investimentos estrangeiros significativos ao longo dos anos. A fabricação de produtos alimentícios e bebidas apresentou crescimento expressivo em 2010 e 2011. Também é importante destacar que a FBCF sofreu significativa alteração na sua composição no decênio de 1990 a 1999 de modo que a participação das Máquinas e Equipamentos correspondeu a 42%, contra 27% do decênio anterior, além disso, a participação da FBCF no PIB passou de 22% para 18% (IPEADATA, 2014).

Com a tentativa de modificar as forças dinâmicas do crescimento, a abertura comercial, assinalada pela eliminação integral das barreiras não tarifárias e por um rápido processo de redução das tarifas, e a utilização de um regime de câmbio fixo com consequente valorização cambial por cinco anos foram determinantes nas transformações da estrutura produtiva e inserção externa brasileira. Ao analisar os efeitos desses dois

fatores na indústria, Carneiro (2002) aponta que o coeficiente importado da indústria brasileira elevou-se de 5,7% em 1990 para 20,3% em 1998, todavia, não houve contrapartida do coeficiente exportado, o qual passou de 8% para 14,8% nos mesmos anos. O autor também considera o coeficiente de penetração como um indicador de especialização, assim, demonstra que o setor mais significativo foi o de bens de capital, cujo indicador passou de 20% da produção doméstica em 1990 para 100% em 1998. No tocante ao coeficiente de abertura, evidenciou-se que a especialização não acarretou em ganhos proporcionais de mercados externos e o mercado interno continuou sendo o principal destino da produção. Cano e Silva (2010) compartilham das constatações de Carneiro (2002), além disso frisam que a substituição da produção local por produtos importados ocorreu até mesmo em setores nos quais o Brasil possuía condições de competitividade.

Desta forma, Carneiro (2002) conclui que a abertura comercial acompanhada pela valorização do câmbio gerou transformações substanciais na indústria brasileira, as quais são possíveis ser identificadas na especialização ou perda de elos da cadeia produtiva nos setores mais intensivos em tecnologia e capital – bens de capital, intermediários elaborados e bens duráveis – sem aumento proporcional da sua inserção externa. Por outro lado, os setores intensivos em recursos naturais e trabalho – bens de consumo corrente e intermediários convencionais – continuaram mais diversificados e aumentaram sua inserção externa. A consequência de tais modificações foi a existência de um déficit comercial estrutural na economia brasileira.

Ainda cabe apontar as considerações de Sarti e Laplane (2002) ao analisar o processo de internacionalização produtiva da economia brasileira após a abertura econômica. Os autores constataram que esse processo caracterizou-se por fortes assimetrias no plano patrimonial e comercial. A transferência de propriedade de empresas nacionais para investidores estrangeiros sem a contrapartida de investimentos do mesmo tipo por brasileiros no exterior evidencia as assimetrias no plano patrimonial. Além disso, no plano comercial o processo apresentou crescimento da oferta de produtos importados e de matérias-primas e componentes, o que garantiu ganhos de eficiência das empresas, como aumento da produtividade, porém não houve crescimento proporcional das exportações.

No tocante à configuração industrial nos primeiros anos pós-2000, Carneiro (2008) aponta que o legado deixado pela política econômica da década de 1990 resultou em uma especialização regressiva da estrutura produtiva industrial. Tal situação é diagnosticada como uma doença

holandesa⁷ específica dos países latino-americanos, em que as políticas liberais induziram ao retorno de um padrão de especialização produtiva baseado em vantagens comparativas estáticas, isto é, uma estrutura produtiva com ênfase nos recursos naturais.

A consequência maior foi uma desindustrialização precoce, a qual fica evidente com a estagnação da participação da indústria de transformação no PIB após 1994 em oposição da maior participação nas décadas anteriores. Além disso, tal participação é mantida com a ampliação da contribuição dos segmentos intensivos em recursos naturais e perda dos segmentos com maior intensidade tecnológica. No mesmo sentido, no período de 1996 a 2007, o saldo comercial da indústria de alta tecnologia foi integralmente deficitário, enquanto que há um crescimento expressivo dos produtos não industriais. Tais modificações da indústria brasileira foram instigadas pela liberalização, porém também estavam aliadas a uma forte apreciação cambial (1993-1998 e 2003-2008) e à emergência de novos atores na geografia global, como a China (CARNEIRO, 2008).

Considerando as constatações supracitadas, entende-se que os anos pós-2000 tiveram maiores períodos de estabilidade interna e um crescimento industrial menos dependente do setor externo no sentido de que a economia brasileira já havia constituído suas bases endógenas de acumulação. Por outro lado, os vínculos com o capital internacional se estreitam expressivamente, em particular através dos fluxos financeiros e do conhecimento tecnológico. Além disso, as políticas econômicas subsequentes inclinam para uma tentativa de reversão da internacionalização assimétrica.

Castilhos (2005) aponta que a política industrial do governo Lula dedicou particular atenção à inserção externa. A retomada da política industrial se deu por meio da implementação da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) de 2004, cuja uma das linhas de ação denominada “ambiente institucional” destinava-se à criação de infraestrutura tributária e fiscal adequada ao crescimento industrial e à atração de IDE. Pretendia-se, assim, a redução de custo e atração de novos investimentos com medidas tais como a desoneração do Imposto sobre Produtos Industrializado (IPI) e a redução do Imposto de Importação para máquinas sem produção nacional. A PITCE propunha promover três planos de ação:

⁷ Perda de participação da indústria não associada ao aumento da renda per capita.

1) Linhas de ação horizontais: inovação de desenvolvimento tecnológico; inserção externa; modernização industrial; ambiente institucional/aumento da capacidade produtiva. 2) Opções estratégicas: semicondutores, *software*, bens de capital e fármacos; 3) Atividades portadoras de futuro: biotecnologia, nanotecnologia, biomassa/energias renováveis (CANO; SILVA, 2010, p. 7).

A elaboração de tais planos de ação carregava o objetivo de conceber uma política industrial e tecnológica condizente com o momento internacional com ênfase na agregação de inovação aos produtos brasileiros e na perspectiva de longo prazo. O resultado não chegou ao esperado do ponto de vista do desempenho da indústria e dos investimentos e os maiores avanços foram observados na promoção das exportações. Cano e Silva (2010) atribuem tal resultado à política macroeconômica que estava amarrada ao equilíbrio do tripé econômico. No segundo mandato do presidente Lula, um novo programa de promoção da indústria brasileira foi elaborado baseado na experiência da PITCE. O objetivo da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), implantado em 2008, ainda era semelhante à Política anterior.

A PDP possuía dois conjuntos de macrometas por programas específicos que pretendiam-se atingir até 2010. Tais metas estavam compostas em quatro grupos de ação: i) ampliação do investimento fixo; ii) elevação do gasto privado em P&D; iii) ampliação das exportações; e, iv) dinamização das PME. A realização dessas seriam feitas por três tipos de ações em níveis de agregação, as quais contemplavam ações sistêmicas para integrar a PDP com os demais programas dos governos – Plano de Desenvolvimento da Educação (PDE), Plano Nacional de Qualificação (PNQ), Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica (Pacti) e Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) –, além de programas estruturantes para os sistemas produtivos e para destaques estratégicos (FERRAZ, 2009).

Em decorrência da crise financeira mundial, as metas não foram atingidas integralmente, como também a elevação dos investimentos para 21% do PIB não foi observada, apesar disso, o maior mérito da PITCE e da PDP foi a reintrodução de uma agenda de política industrial como instrumento essencial para o desenvolvimento econômico.

Segundo Sarti e Hiratuka (2011, p. 33), a configuração da economia interna brasileira nos últimos anos é marcada por um

crescimento expressivo da demanda interna sem o acompanhamento da capacidade de oferta competitiva da indústria, permitindo que parte da demanda interna se desloque para o mercado externo. Nestes termos, os maiores obstáculos enfrentados pelo capital industrial são o crescimento desproporcional das importações e a perda de competitividade das exportações de bens manufaturados. Tal diagnóstico conduz à interpretação de que a política industrial deve defender um “ciclo virtuoso de crescimento liderado pelo investimento e pela indústria e da estratégia de utilizar o mercado doméstico como espaço privilegiado de acumulação e centralização de capital”

No âmbito do governo da presidente Dilma Rousseff foi introduzido o Plano Brasil Maior, o qual tem o escopo de dar continuidade a PITCE e a PDP através de medidas de estímulo ao investimento e à inovação, apoio ao comércio exterior e defesa da indústria e do mercado interno, entre outros. No tocante aos IDE, o Plano foi inovador com a criação da Rede Nacional de Informações sobre o Investimento (RENAI), coordenada pelo MDIC, que busca disseminar as informações sobre investimentos produtivos no Brasil oferecendo ao potencial investidor informações úteis ao processo de tomada de decisão, apoio às estruturas federais e estaduais no desenvolvimento de atividades voltadas à promoção de inversões produtivas e articulação de medidas de facilitação a novos empreendimentos no país. As oportunidades de investimentos estão alocadas dentro da política industrial que além de diversos setores econômicos também é possível identificar oportunidades nos programas do governo – PAC, Programa de Investimento em Logística, Copa do Mundo 2014 – além de parcerias público-privadas⁸.

⁸ Para informações mais detalhadas ver <<http://investimentos.mdic.gov.br>>.

Quadro 4.1 – Quadro síntese do capital externo na economia brasileira

Período	Momento político-econômico	Tratamento ao capital externo	Taxa média de crescimento				Abertura comercial	Atividades industriais IDE _R
			EX	Fluxo de IDE _R	Estoque ¹ de IDE _R	PIB		
1951-1954	Getúlio Vargas	Acesso restrito; IDE subordinado aos objetivos econômicos nacionais.	4%	7%	-	6%	21%	-
1956-1960	Plano de Metas – JK	Acesso ao financiamento estrangeiro; Concessão de créditos (BNDES); Reserva de mercado para substitutos de importação	-2%	12%	-	7%	17%	Setores contemplados pelo PM: Automobilístico; Construção naval
1964-1967	PAEG – governo ditatorial	Política de promoção das exportações	4%	7%	-	4%	12%	Material de transporte; Produtos farmacêuticos; Máquinas e equip.
1968-1973	“Milagre” – governo ditatorial	Endividamento das filiais estrangeiras; vantagem na captação de recursos na forma de remessa de lucros disfarçadas	25%	47%	-	11%	13%	Acentuação da composição setorial do PM
1975-1979	II PND – governo ditatorial	Acesso privilegiado e rentabilidade garantida	14%	15%	-	6%	15%	Bens intermediários
1980-1989	Crise da dívida	Regressão dos investimentos; Transferências de recursos para o exterior	8%	-7%	8%	3%	17%	Produtos químicos; Máquinas e equip.; Automobilístico.
1990-2002	Abertura econômica; Estabilização; PICE – Collor; FHC	Mudanças no marco regulatório do IDE: livre acesso ao crédito nacional e participação nas privatizações	4%	23%	9%	2%	15%	Produtos químicos; Automobilístico; Alimentos e bebidas.
2003-2010	Estabilidade interna PITCE, PDP – Lula	Criação de infraestrutura tributária e fiscal adequada ao crescimento industrial e à atração de IDE	16%	14%	27%	4%	21%	Produtos químicos; Automobilístico; Alimentos e bebidas; Metalurgia básica
2011-2013	PBM – Dilma	Disseminar as informações sobre investimentos produtivos no Brasil	6%	10%	1%	2%	21%	Diversos – no âmbito da política industrial

Fonte: Elaboração própria.

Nota: ¹ Disponível a partir de 1980. EX: Exportações. IDE_R: Investimento Direto Externo recebido.

Portanto, a industrialização brasileira esteve atrelada ao setor externo desde quando possuía caráter restringido. A falta de empresários aptos a investir nos setores de infraestrutura obrigou ao Estado tomar esse lugar. Assim, a industrialização foi fortemente comandada pelo governo e “voltada para dentro”, sendo que a entrada significativa de IDE em setores dinâmicos da indústria é consequência de tal processo. Ademais, o governo não regulamentou a entrada de IDE no sentido de buscar uma transferência de tecnologia ou reinvestimento dos lucros, *grosso modo*, deve-se tal feito à falta de condições para a articulação governamental devido à economia instável. O Quadro 4.1 relaciona os planos econômicos tomados pelo Estado durante o processo de industrialização

brasileira com dados que indicam a participação do capital externo na economia.

4.2 A INSERÇÃO EXTERNA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Como exposto, o esforço industrializante no Brasil começou a partir da década de 1930 e teve como característica fundamental a adoção de medidas de proteção e formação à indústria nascente. Em um primeiro momento, a economia se baseava na exportação de produtos primários e na importação de bens de consumo. Tendo sofrido os impactos de um cenário internacional instável, a estratégia industrial passa à implementação do modelo de substituição de importações, que vigorou até o final da década de 1970. Ao longo desses anos, o governo manteve uma atuação explícita na condução do processo industrial, sobretudo, no papel de Estado-empresário e coordenador do comércio externo. Cabe apontar que as ETNs que se instalaram no território brasileiro nos anos pós-guerra, tiveram o objetivo de aproveitar o mercado interno raramente considerando, em suas estratégias, as exportações dos produtos fabricados no país.

Esse modelo de industrialização baseado na substituição de importações deixou uma herança controversa: uma indústria atrasada em nível internacional, pouco competitiva e com dificuldades de se modernizar tecnologicamente. Nota-se, portanto, que o caso brasileiro contrapõe-se à experiência de outras economias de industrialização tardia e que igualmente praticaram o processo de substituição de importações. Esses últimos – por exemplo os países do tigre asiático – estabeleceram uma política industrial de promoção das exportações e elegeram setores-chaves para serem beneficiados orientando sua industrialização de acordo com a especialização e dinâmica de crescimento da demanda internacional.

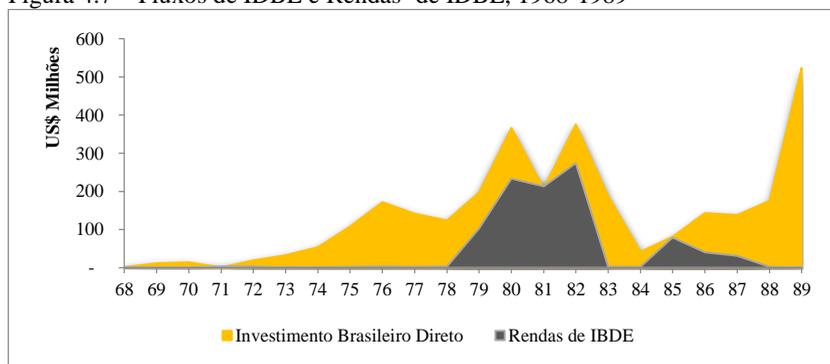
Conforme entende Goulart, Brasil e Arruda (1996), a estrutura macroeconômica brasileira foi um fator inibidor do processo de internacionalização das empresas até os anos de 1960, somente a partir de então que é possível observar a disposição do setor público em estimular a inserção externa. No final da década de 1960 o governo brasileiro adotou uma política de promoção das exportações que consistia em incentivos fiscais e creditícios, os quais tinham como finalidade neutralizar as distorções de preços originárias de uma indústria defasada impactando diretamente na formação de preços. Cabe apontar que a importância das exportações passou a fazer parte da política econômica

somente a partir desse período uma vez que o déficit em conta corrente como proporção do PIB cresceu significativamente e a diversificação do parque industrial brasileiro já mostrava tal capacidade.

A instituição que atuava nas políticas de comércio exterior brasileiro era a Carteira de Comércio Exterior (CACEX), sob responsabilidade do Banco do Brasil em 1953, ano em que foi criada no governo Vargas, até 1966, em que passou a fazer parte do MDIC. Entre as suas funções contemplavam o licenciamento de exportações e importações, o financiamento do exterior e a construção das estatísticas oficiais sobre tais intercâmbios. Os financiamentos às exportações foram concedidos através da linha do Finex (Fundo de Financiamento à Exportação) com recursos do Orçamento Geral da União (OGU).

Tal política não foi responsável por uma transformação no modelo econômico, isto é, manteve as bases que se assentava o modelo de substituição de importações intocadas de modo que garantiu a proteção à indústria. Além disso, afastou da busca pela melhoria da competitividade por meio da adoção de padrões de qualidade e de preços utilizados pelos concorrentes internacionais.

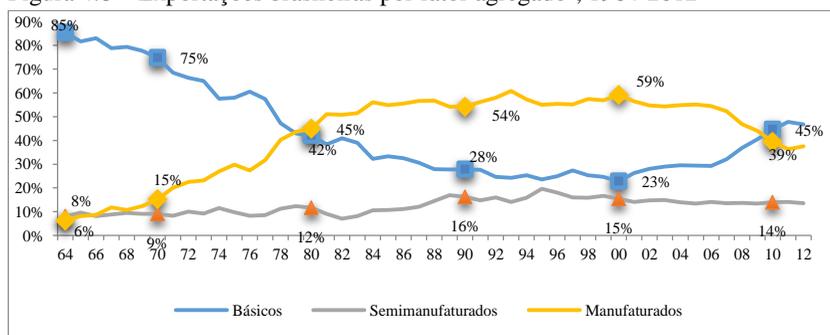
Segundo Guimarães (1986), a política de incentivos governamentais resultou em um crescimento das exportações industriais que foi seguida por uma ampliação da participação das empresas brasileiras nos investimentos internacionais. Durante o período de 1977 a 1982, 123 indústrias investiram no exterior, porém somente 63 delas tinham investimentos significativos (acima de US\$ 100 mil). Tais recursos eram altamente concentrados, sendo que 47% do total eram emitidos por uma única empresa e o segundo e o terceiro maiores investidores somavam 19% do total. Além disso, todas as empresas investiam em, no máximo, seis países e a maioria na América Latina. Entre as atividades industriais, predominava a fabricação de alimentos (Copersucar) e o siderúrgico (Gerdau). Cabe também ressaltar que todas essas indústrias eram de empresas de capital nacional privado, com exceção de uma estatal (Embraer), e adentraram no mercado externo realizando *joint ventures* com empresas locais. Através da Figura 4.7 é possível observar que os fluxos de IDBE se tornaram significativos no começo da década de 1970 e no período de 1978-1983 houve o maior recebimento de rendas de tais investimentos no Brasil.

Figura 4.7 – Fluxos de IDBE e Rendas¹ de IDBE, 1968-1989

Fonte: Banco Central do Brasil – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹ As rendas de investimento direto abrangem os Lucros e dividendos relativos a participações no capital de empresas e os Juros correspondentes aos empréstimos intercompanhias nas modalidades de empréstimos diretos e títulos de qualquer prazo. Não incluem os ganhos de capital, classificados como investimento direto na conta financeira.

Como pode ser observado na Figura 4.8, a política de promoção das exportações de produtos industriais na segunda metade dos anos 1960 deu resultados, os quais ficam evidentes com a trajetória ascendente da participação dos produtos manufaturados nas exportações brasileiras. Cabe notar que as exportações de produtos manufaturados predominam ao mesmo tempo que os fluxos de IDE começam a ser emitidos.

Figura 4.8 – Exportações brasileiras por fator agregado¹, 1964-2012

Fonte: MDIC, 2012. Elaboração própria.

Nota: ¹ A diferença entre o total geral e o somatório dos Básicos, Semimanufaturados e Manufaturados refere-se às Operações Especiais.

Os choques do petróleo e a crise da dívida na década de 1980 impuseram a necessidade de ajustar o setor externo da economia e o governo trocou a política de incentivos pelo manejo do câmbio. O prejuízo com os empréstimos ocasionou na extinção da Finex em 1988 e na desativação da CACEX em 1990. Essa mudança de instrumentos também pode ser interpretada como uma manutenção da orientação anti-exportação transmitida pelo modelo de substituição de importações, conforme elucidam Goulart, Brasil e Arruda (1996, p. 25), “tratava-se não de um passo à frente pela evolução e amadurecimento das empresas brasileiras, mas de uma forma de geração de divisas para cumprir os compromissos internacionais expressos no pagamento da dívida externa”.

Até a década de 1980, Guimarães (1986) afirma não haver um movimento de internacionalização das empresas brasileiras. Os principais investimentos no estrangeiro partiam do setor financeiro, das empresas de engenharia ou da estatal Petrobrás, os quais iniciaram suas operações externas no começo dos anos 1970. O setor financeiro buscou a internacionalização por dois motivos diferentes: procurar fundos no mercado financeiro internacional, assim, dirigidos aos países desenvolvidos e aos paraísos fiscais, e atender as necessidades das empresas exportadoras brasileiras. No caso da Petrobrás, houve motivações estratégicas surgidas nas crises do petróleo e a mesma direcionou seus investimentos aos países africanos e do Oriente Médio a procura de tal recurso. Além disso, também investiu em países desenvolvidos em associação com outras empresas petroleiras com o objetivo adicional de obter tecnologia de ponta necessária para melhorar sua capacidade técnico-gerencial.

Nesta etapa, diversas empresas já haviam instalado escritórios de representação, armazenamento, distribuição e/ou assistência técnica naqueles países que era seus principais destinos de exportação. O objetivo era assegurar uma presença mais permanente nos países de destino das exportações, seja estabelecendo canais próprios para a comercialização ou para assegurar os serviços de pós-venda, condições muitas vezes indispensáveis para garantir a penetração das exportações, isto é, os investimentos serviam para apoiar as exportações (BNDES, 1995; DIAS, 1994). Entre os poucos casos de investimento produtivo, a maioria estava motivada pelas vantagens de propriedade adequadas aos mercados subdesenvolvidos. Como os casos das empresas Caloi, Gradiente, Villares e Ferraz de Andrade que operavam em países latino-americanos para explorar suas vantagens de posse de tecnologias “tropicalizadas”, adaptadas às necessidades de tais mercados e favorecidas pelas semelhanças culturais (LOPEZ, 1999).

De acordo com Lopez (1999) e Dias (1994) o primeiro investimento importante do setor industrial no exterior foi realizado pela Copersucar nos EUA que não foi bem sucedido devido ao despreparo gerencial da empresa. Outro investimento significativo foi feito pela Gradiente no Reino Unido com o objetivo de obter aprimoramento tecnológico, porém também ocorreu em fracasso. Com exceção dessa última, as empresas brasileiras seguiam um padrão de *market seeking*, naquela etapa o escasso grau de internacionalização das empresas brasileiras se explicava, entre outros fatores, pelo dinamismo e tamanho do mercado doméstico, que não somente atuava atraindo capitais externos, como também parecia desestimular as empresas a investir no exterior (VILLELA, 1983 apud LOPEZ, 1999).

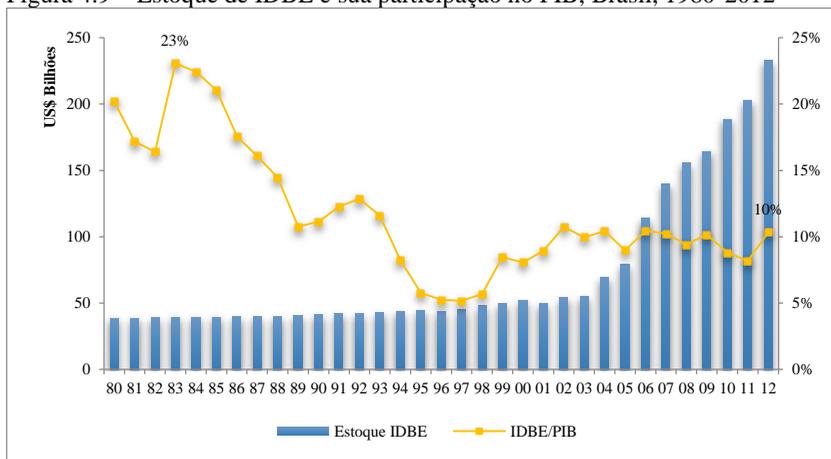
Além dos fatores macroeconômicos, aspectos organizacionais e culturais das empresas brasileiras também impactaram na sua internacionalização. Goulart, Brasil e Arruda (1996) apontam que, embora os incentivos governamentais da década de 1970 tenham sido colocados igualmente para todas as empresas brasileiras, a aptidão em usá-los de modo a aumentar as exportações e planejar a emissão de investimentos diretos foi absorvida de forma diferente por cada uma delas. As principais razões para isso ter ocorrido se encontram na cultura interna das empresas expressas em seus valores, processos de recursos humanos, valorização da inovação, entre outros. As primeiras empresas brasileiras que se internacionalizaram identificavam no mercado externo uma oportunidade para seu desenvolvimento e modernização e possível melhoramento da produção. Além disso, as empresas pioneiras foram conduzidas pelos dirigentes ou fundadores da firma, os quais foram, em geral, descendentes de imigrantes e incorporaram as suas empresas uma abertura natural ao exterior.

Assim, o principal motivo que levou as empresas brasileiras a buscar o mercado externo foi os incentivos concedidos pelo governo durante os anos 1970 e início dos anos 1980 somado a conjuntura do mercado interno recessivo. Contudo, como os incentivos não se mantiveram consistentes devido à instabilidade doméstica aliada às motivações oportunistas de algumas empresas, gerou uma reputação dos empresários brasileiros de exportadores temporários, que não integram estratégias de exportações, como também, não se preocupam com a qualidade dos produtos (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996). Ademais, salvo tais empresas, outras aproveitaram os incentivos iniciais e deram o pontapé na construção de uma trajetória internacional. Alguns exemplos das empresas pioneiras são: Duratex, Staroup, Mangels, Weg,

Alpargatas, Andrade Gutierrez, Odebrecht, Sadia, Cia. Vale do Rio Doce, Metal Leve, Cofap, Gerdau, Toga, Prensas Schuler, Gradiente, Mangels, Embraer, Aços Villares, Embraco, Forja Taurus, Hering, Copersucar.

Dias (1994), Goulart, Brasil e Arruda (1996), BNDES (1995), Lopez (1999) indicam que a partir de meados da década de 1980 já pode ser evidenciado um processo de internacionalização fundamentado no surgimento de uma fase na qual a inserção externa passou a ser uma das diretrizes estratégicas para as empresas brasileiras. Nesta etapa as especificidades setoriais tiveram uma influência importante na definição das estratégias de internacionalização que seguiram as empresas brasileiras. A Figura 4.9 mostra que o estoque de IDBE ficou na casa dos US\$ 50 bilhões até o início dos anos 2000, é possível notar um aumento progressivo desde então. Contudo, a relação entre IDBE e o PIB, a qual chegou a 23% em 1983, diminuiu ao longo dos anos e ficou em 10% em 2012.

Figura 4.9 – Estoque de IDBE e sua participação no PIB, Brasil, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

Nos setores intensivos em recursos naturais, os investimentos se concentravam na abertura de escritórios comerciais, uma vez que a disponibilidade de matérias-primas no Brasil explica o comportamento altamente internacionalizado do setor do ponto de vista das exportações. Alguns exemplos são as indústrias alimentícias (Sadia, Perdigão e Copersucar), papelreira, petroquímica, siderúrgica e mineradora (LOPEZ, 1999; DIAS, 1994). A empresa cervejeira Brahma, posteriormente

vinculada ao grupo Ambev, se destaca por ter tido uma internacionalização crescente, sobretudo, em países da América Latina. O primeiro investimento foi na Argentina ainda na década de 1980 e depois avançou para Venezuela, Uruguai e Paraguai, seguindo uma estratégia *resource seeking*. Ainda nessa linha, as empresas Fibra e Klabin também encararam alianças estratégicas com ETNs para realizar investimentos na Argentina com o objetivo de aumentar a produção e atender o mercado local (LOPEZ, 1999).

No setor de bens de capital a instalação de novas plantas produtivas também foi mínima, as empresas exportadoras da área (Villares, Weg Motores, Fupresa, Nardini) recorreram à instalação de escritórios de serviços pós-venda, incluindo plantas de prova e recuperação de equipamentos. Contudo, algumas empresas instalaram plantas para realizar parte do processo produtivo com o intuito de evitar as barreiras tarifárias e não tarifárias (Toga e Itap). A maioria de tais investimentos foi realizada por meio de *joint ventures* ou de alianças com empresários locais (EUA e Europa) no contexto de uma estratégia *market seeking*, como no caso da Duratex, Cutrale e Citrusuco (LOPEZ, 1999).

As indústrias têxtil e do vestuário buscaram expandir seus negócios no exterior de modo a melhorar o contato com os clientes e obter, desta forma, maiores margens de comercialização. Algumas empresas instalaram plantas produtivas de pequena escala na Europa, principalmente, Espanha e Portugal, e EUA, em que buscavam responder com rapidez as demandas específicas dos clientes naqueles países e, eventualmente, colocarem-se em contato com as tecnologias em uso nos mercados mais avançados (Artex, Hering, São Paulo Alpargatas, Staroup). Em alguns casos ocorreram desinvestimentos das empresas desse setor em momento posterior (DIAS, 1994).

Lopez (1999) aponta que o setor cujo processo de internacionalização avançou em maior medida, tanto quantitativamente como qualitativamente, foi o de autopeças. Desde os anos 1980, algumas empresas instalaram escritórios para atender suas vendas nos EUA e na Europa, as quais permitiam a entrega *just in time* das partes e peças exigidas pelos clientes. As transformações ocorridas na lógica do setor automobilístico, como a introdução de métodos toyotistas e outras inovações tecnológico-organizacionais, além a intenção de evitar eventuais barreiras protecionistas dos EUA e da Europa somados ao alto custo do transporte em relação ao valor unitário do produto, pesaram na decisão de internacionalizar a produção de autopeças. Em momento posterior, a criação do Mercosul também influenciou a intensificação da

internacionalização do setor, pois induziu um processo de especialização e intercâmbio comercial entre as unidades produtivas entre o Brasil e a Argentina. Pode-se concluir, então, que os investimentos nos países desenvolvidos desse setor tinham um caráter predominantemente *market seeking*, ainda que contivessem também elementos de *strategic asset seeking*, enquanto que as realizadas na Argentina tinham os objetivos de *efficiency seeking*. As empresas envolvidas nesses investimentos foram a Cofap, Freios Vargas, Metal Leve, Sabó, entre outras.

É importante observar que a crescente internacionalização das empresas de autopeças brasileiras culminou na absorção destas por ETNs dos países desenvolvidos. Conforme descrito por Lopez (1999), tal fato ocorreu porque foi impossível a estas empresas sobreviver em um novo contexto da indústria automobilística a nível global, na qual a tendência de concentração do setor é evidente. Outros setores também passaram por processos de desnacionalização, como a Ceval, Brasmotor e a Embraco. Esta última chegou a ser a maior produtora mundial de compressores herméticos, ainda com capital social nacional.

O setor siderúrgico foi um dos casos mais significativos de IDE do início da internacionalização brasileira, mais fortemente representado pela empresa Gerdau. Desde os anos 1980 a empresa começou a adquirir plantas no exterior – Uruguai, Chile, Canadá, Alemanha e Argentina – com o objetivo de constituir vantagens competitivas em mercados regionais, assim, adquiria matérias-primas e sua produção era comercializada obtendo reduções significativas no custo de transporte (DIAS, 1994). Nos anos seguintes a internacionalização da empresa se converteu em um dos eixos de crescimento do grupo, sempre no contexto de uma estratégia do tipo *market seeking*. Ainda nesse segmento, a siderúrgica Usiminas participou, em forma minoritária e em por meio de alianças com empresas brasileiras, mexicanas e chilenas, das privatizações da Somisa na Argentina e da Sidor na Venezuela na intenção conjunta de defender posições estratégicas e buscar aumentar o grau de cooperação e coordenação no âmbito latino-americano. A mineradora Vale também foi um dos casos de grande movimento de IDE, sua internacionalização começou ainda quando a empresa era estatal e depois de privatizada o processo se intensificou. Os principais investimentos daquele período foram a compra de plantas nos EUA e na França (LOPEZ, 1999).

Nota-se que a Argentina foi o principal destino dos IDEs das empresas brasileiras nas etapas iniciais da internacionalização. Os dados por país de destino anteriores a 2000 são de difícil acesso, contudo, Porta (1997) estimou que o IDE emitido por empresas brasileiras na Argentina

alcançou US\$ 550 milhões entre 1991 e 1996 e quase 80% desse montante se concentrava nos setores industriais, principalmente, alimentos e bebidas. Entre os fatores que motivaram a decisão de investir na Argentina ressaltam-se o interesse pelo mercado interno devido à expansão a partir de 1991 e a proximidade aos clientes. Embora a criação do Mercosul tenha estimulado a dinâmica de IDE brasileiro na Argentina, tais investimentos ficaram abaixo do que seria esperado com base no tamanho da sua economia. As filiais brasileiras têm uma característica pró-mercado interno que se desenvolve em condições de complementação com o mercado regional. No entanto, em geral, não apresentam uma lógica de especialização que impõe uma importante redefinição de suas linhas de produção em ambos os locais. Em linhas gerais, trata-se de uma estratégia de complementação de produtos finais estimuladas pela liberalização do comércio intrarregional e os fluxos dos investimentos estão diretamente vinculados a evolução do mercado interno de ambos os países.

Quadro 4.2 – Quadro síntese do processo de internacionalização anterior à abertura econômica

Período	Setores	Países de destino	Motivações	Vantagens de propriedade	Estratégias	Observações
Anos 1970	Alimentos, eletrônica, siderurgia, bicicletas	América Latina, EUA, Reino Unido	Acesso a mercados; Melhorar valor agregado das vendas no exterior	Tecnologias “tropicalizadas”; Know how produtivo; Disponibilidades e matérias-primas no Brasil	Market seeking; Strategic asset seeking	Os montantes de IDBE nessa etapa são muito reduzidos
Meados da década de 1980 até início da década 1990	Autopeças, metal mecânica, têxtil, siderurgia	EUA, Europa, América Latina (Argentina)	Acesso a mercados; Proximidade e interação com clientes; Evitar das barreiras tarifárias e não-tarifárias; Fornecimento just in time	Tecnologias de produtos; Know how produtivo e organizacional	Market seeking; Strategic asset seeking; efficiency seeking	Nos anos 1990, uma parte das operações de IDE nos PDs foram desfeitas; Diversas empresas de autopeças e metal mecânica, que lideraram essa onda de IDBE, foram absorvidas por ETNs

Fonte: Adaptado de Lopez (1999).

Lopez (1999) identificou dois tipos de comportamentos que definem os investimentos brasileiros na Argentina. Para algumas empresas o ingresso no mercado argentino começou por meio das exportações para depois realizar a instalação de uma planta com produção

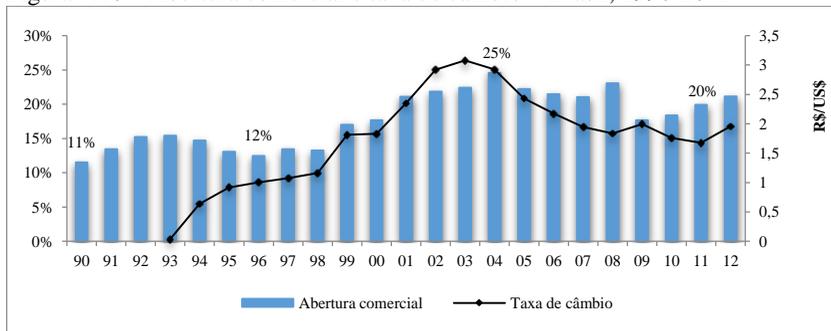
própria (Braham, Kablin, entre outras). A outra parte das empresas investiu buscando alcançar uma posição de liderança regional em segmentos específicos (empresas de autopeças).

Portanto, o processo de internacionalização das empresas brasileiras anterior à abertura econômica dos anos 1990 evidencia um caráter ondulante, o qual se deve, em parte, à instabilidade econômica interna, que teve impacto nas estratégias empresariais, como também aos processos de internacionalização que se definiram por “ensaios e erros”, em que muitas vezes foi necessário reverter a decisão de instalações no exterior, tomadas com base em percepções equivocadas sobre os mercados e/ou capacidade da empresa (LOPEZ, 1999; GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996). O Quadro 4.2 sintetiza as principais características do IDE emitido por empresas brasileiras nos anos anteriores a década de 1990.

4.3 A INTERNACIONALIZAÇÃO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA

A Figura 4.10 mostra o indicador de abertura comercial brasileira a partir da década de 1990 e a taxa de câmbio. Ao relacionar os dois dados nota-se que a abertura comercial brasileira tornou-se gradativamente maior na medida em que o Real se desvalorizou, em 2004 a abertura comercial chegou a 25% e a taxa de câmbio R\$ 2,93/1 US\$, isto indica a importância das exportações para a economia brasileira.

Figura 4.10 – Abertura comercial e taxa de câmbio – Brasil, 1990-2012



Fonte: IPEADATA, 2014. Elaboração própria.

4.3.1 Políticas de apoio ao IDBE

No âmbito da política industrial do período Collor/Itamar Franco, 1990 a 1994, a PICE propunha duas linhas de ação: i) política de

competitividade para apoiar na modernização tecnológica do parque industrial e, ii) política de concorrência que se fundava na abertura comercial e incentivo à competição doméstica. Tais políticas tinham a meta de eliminar a intervenção do Estado no desenvolvimento industrial, contrariamente ao modelo de substituição de importações. Assim, considerando a sua implementação, a política de abertura pode ser considerada exitosa uma vez que reduziu a tarifa aduaneira, diminuiu o índice de nacionalização de bens de capitais para concessão de benefícios fiscais à importação e implantou a Tarifa Externa Comum (TEC) negociada no Mercosul (GUERRA, 1997).

O governo FHC permaneceu com o mesmo viés liberal dos anos anteriores cuja ausência de política industrial se sustentava no cerne do Estado regulador. Enquanto se intensificava as profundas transformações produtivas na indústria brasileira, debatia-se sobre a evidência de desindustrialização (COUTINHO, 1996) ou a possível reestruturação industrial (BARROS; GOLDSTEIN, 1997). O fato é que a abertura econômica, a estabilização e as privatizações reestabeleceram os determinantes dos investimentos nacionais e internacionais.

Segundo Prates, Cintra e Freitas (2000), o BNDES foi utilizado como instrumento para implementar as diretrizes da política econômica de FHC, financiando os setores privatizados, apoiando a transformação industrial, promovendo as exportações e, com menor ênfase, fomentando os setores mais intensivos em tecnologia. Após o Plano Real, o déficit comercial causado pelo aumento das importações e da valorização cambial retomou a importância da política cambial. Desta forma, por meio do Decreto nº 1.386/1995 foi criada a Câmara de Comércio Exterior com o objetivo de formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços.

Os primeiros movimentos relacionados ao incentivo governamental à internacionalização de empresas brasileiras foram vistos no segundo governo FHC. Para Vigevani, Oliveira e Cintra (2003 apud Menezes, 2012), houve esforços para que a política externa brasileira fosse mais proativa, nesse sentido, buscou-se a estabilização das normas e regras internacionais de modo a aumentar a institucionalização no âmbito do comércio exterior. Tal medida teve impacto na atuação das empresas no mercado estrangeiro.

Ricupero e Barreto (2007) assinalam que no início dos anos 2000, ainda no governo FHC, estudos foram realizados para examinar a necessidade da criação de uma agência de promoção do IDBE. O estudo baseou-se na experiência de diversos países desenvolvidos e em

desenvolvimento e foi constatado que o Brasil era um dos poucos países no mundo que não dispunha de uma agência no âmbito do governo federal com tais funções, apesar de alguns Estados disporem de entidades promotoras de investimentos externos. No momento, o Brasil ainda não possui uma agência específica para dar suporte à internacionalização das empresas, cabendo ao BNDES o papel de instituição executora dos programas governamentais.

O apoio do BNDES à internacionalização das empresas brasileiras via IDE esteve restrito até 2002, antes disso é possível identificar suportes às empresas exportadoras. Em 1990 foi criado o BNDES-Exim que tem o objetivo de financiar os produtos a serem exportados por meio de linhas de crédito à produção (pré-embarque) e à comercialização (pós-embarque). O programa é orientado às empresas instaladas no Brasil que procuram destinar sua produção ao mercado externo e os produtos financiáveis são, preferencialmente, os que possuem maior valor agregado e que apresentam índice de nacionalização mínimo de 60%⁹.

A constante consulta das empresas interessadas ao Banco mostrou a necessidade da criação de uma modalidade específica de financiamentos ao IDBE. Em 2002, por meio do Decreto nº 4.418/2002 foram incluídas pela primeira vez no estatuto do BNDES as diretrizes que apoiam tais investimentos. No artigo 9º inciso II constava: “financiar investimentos realizados por empresas de capital nacional no exterior, sempre que contribuam para promover exportações”.

Essas diretrizes buscavam orientar a criação de uma linha suscetível de estimular a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado externo através do apoio de investimento e projeto realizados em outros países de modo que promovessem o crescimento das exportações brasileiras. Conforme apontam Alem e Cavalcanti (2007, p. 277), “o apoio à internacionalização de empresas nacionais deve ainda favorecer uma integração competitiva das companhias brasileiras ao processo de Globalização Produtiva, e pode também representar uma oportunidade para que sejam efetuados investimentos estratégicos em projetos de integração regional”.

No ano seguinte, o BNDES identificou a necessidade de aprofundar o conhecimento sobre as estratégias das empresas brasileiras que buscam financiamentos para investir no exterior, desta forma, realizando estudos e visitas nas empresas. As pesquisas realizadas pelo Banco apontaram as intenções e estratégias das empresas brasileiras que

⁹ Para um detalhamento do Programa BNDES-Exim ver CATERMOL (2005).

buscaram apoio para o investimento no exterior. Dentre as principais constatações destacaram-se os impasses vivenciados pelas empresas, as quais mostraram ter necessidades financeiras, operacionais ou técnicas para expandir suas operações internacionais. Independente do grau de internacionalização, o apoio do Banco foi visto como fundamental. A demanda por financiamento também foi verificada como importante para a criação de bases e plantas industriais no exterior a fim de garantir melhor ascensão e condições competitivas nos mercados consumidores. As empresas analisadas possuíam o objetivo principal de aumentar a participação no mercado internacional via IDE ao invés de expandirem suas exportações (BNDES, 2005).

Nos governos Lula o Brasil já havia alcançado a estabilidade e retomado o crescimento econômico, bem como o ambiente internacional encontrava-se mais favorável. No tocante às políticas externas, o governo procurou diversificar as parcerias econômicas e ampliar os espaços multilaterais, além disso, a região da América do Sul foi identificada como importante para a inserção internacional. Desta forma, a internacionalização de empresas fez-se parte da estratégia externa do país, em que a Apex-Brasil e o BNDES têm sido os instrumentos de estímulo desse tipo de ação (MENEZES, 2012).

Em 2004, à luz da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, o governo tinha o objetivo de expandir a base industrial brasileira através da melhoria da capacidade inovadora das empresas. Neste sentido, a internacionalização fez parte de um dos seus três eixos. Segundo Salerno e Daher (2006, p. 24) as ações nessa área incluíam: “i) apoio às exportações, com financiamento e desoneração tributária; ii) promoção comercial e prospecção de mercados; iii) estímulo à criação de centros de distribuição de empresas brasileiras no exterior e à sua internacionalização; iv) apoio à inserção em cadeias internacionais de suprimentos; e, v) apoio à consolidação da imagem do Brasil e de marcas brasileiras no exterior. Ademais, entendia-se como imprescindível a um país que almeja maior destaque no cenário internacional possuir as suas ETNs, considerando as vantagens comerciais, tecnológicas e políticas ligadas a elas.

A partir de então o apoio à internacionalização tem sido tema recorrente nos relatórios anuais do BNDES. Em 2005, o BNDES aprovou o primeiro financiamento dentro de sua linha de internacionalização, no qual foram liberados US\$ 80 milhões para a empresa Friboi para a compra de 85% da empresa argentina Swift Armour S.A. Em 2007, o comprometimento com a exportação deixou de ser exigido às empresas

que recebem auxílio financeiro do Banco, passando para a obrigatoriedade em contribuir com o desenvolvimento econômico e social do país, conforme o Decreto nº 6.322/2007.

A Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), lançada em maio de 2008, tinha como norte “a sustentação de um longo ciclo de desenvolvimento produtivo, apoiado no investimento, na inovação, na competitividade das empresas e na ampliação das exportações” (CANO; SILVA, 2010), nesse ínterim integrava a preocupação quanto ao estímulo à internacionalização produtiva das empresas brasileiras. Entretanto as medidas de implantação eram mais amplas e transversais, no sentido de que atendia 24 setores econômicos por meio de três programas setoriais e um estratégico:

1) Programas para consolidar e expandir a liderança: aeronáutico; petróleo, gás e petroquímica; bioetanol; mineração; celulose e papel; siderurgia; e carnes. 2) Programas para fortalecer a competitividade: complexo automotivo; bens de capital; indústria naval e cabotagem; têxtil e confecções; couro, calçados e artefatos; madeira e móveis; agroindústrias; construção civil; complexo de serviços; higiene, perfumaria e cosméticos; e plásticos. 3) Programas mobilizadores em áreas estratégicas: complexo industrial da saúde; tecnologias de informação e comunicação; energia nuclear; nanotecnologia; biotecnologia; e complexo industrial de defesa. 4) Destaques estratégicos: Promoção das exportações; Regionalização; Micro e pequenas empresas; Produção sustentável; Integração com a África; Integração produtiva da América Latina e Caribe (CANO; SILVA, 2010, p. 13).

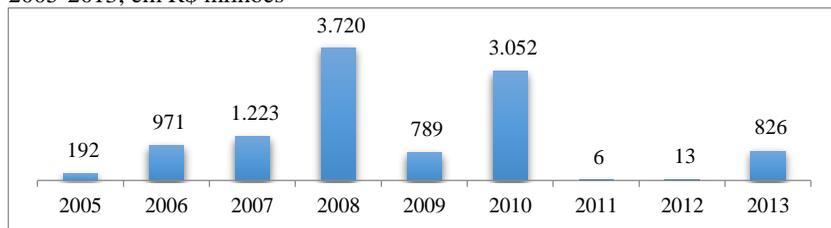
Uma das ações delineadas para alcançar as metas dos “Programas para consolidar e expandir a liderança” era a consolidação de empresas multinacionais em carne bovina, aves, papel e celulose e petroquímica. As maiores empresas representantes desses setores – Friboi/JBS, Perdigão/Sadia, Aracruz, Votorantim, Braskem/Quattor – foram consideradas as “campeãs nacionais” e receberam atenção especial do BNDES para sua internacionalização. Os esforços para a integração produtiva com a América Latina e Caribe dentro do programa de “Destaques estratégicos” foram identificados na definição de oito setores

passíveis de integração com a Argentina – petróleo e gás, autopeças, aeronáutica, máquinas e equipamentos agrícolas, madeira e móveis, linha branca, lácteos e vinhos –, sete pré-projetos fabris para a Venezuela e a seleção de 26 empresas brasileiras para a integração com a região¹⁰.

Neste mesmo ano o BNDES criou a Área Internacional (AINT), a qual é responsável pela captação de recursos externos e pela estruturação de fundos direcionados a internacionalização brasileira. Com o objetivo de coordenar e delinear as atividades associadas à atuação internacional do BNDES através das empresas brasileiras foi implantado um escritório em Montevidéu, no Uruguai, para auxiliar os negócios relacionados ao MERCOSUL, e uma subsidiária em Londres, na Inglaterra, na forma de empresa de participações sem atividades financeiras (*investment holding company*) (BNDES, 2008).

O estímulo do governo, por meio do BNDES, à internacionalização de empresas deu resultados, conforme Figura 4.11. De acordo com o Relatório de Operações de Internacionalização fornecido pelo BNDES¹¹, os desembolsos para financiar a internacionalização foram recordes em 2008, R\$ 3,7 bilhões, nesse mesmo ano o fluxo de IDBE cresceu 189%.

Figura 4.11 – Desembolsos do BNDES para operações de internacionalização, 2005-2013, em R\$ milhões



Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. Elaboração própria.

O BNDES aprimorou outro instrumento de apoio à internacionalização em 2009. A atuação da BNDESPAR visa apoiar os processos de capitalização, desenvolvimento, consolidação e internacionalização de empresas brasileiras e o reforço de suas estruturas de capital, induzindo a adoção das melhores práticas de sustentabilidade,

¹⁰ Informações mais detalhadas em <http://www.pdp.gov.br>.

¹¹ Dados solicitados ao BNDES através do Sistema Eletrônico do Serviço de Informação ao Cidadão (e-SIC). Disponível no < <http://www.acessoinformacao.gov.br>>. Acessado em jan/2014.

o fortalecimento da capacidade inovadora e da governança empresarial. As participações societárias são sempre de caráter minoritário, com especial atenção para a formação de liquidez dos ativos, visando à reciclagem dos recursos (BNDES, 2011). O Quadro 4.3 sumariza as ações do BNDES referente à internacionalização de empresas.

Quadro 4.3 – Marcos temporais do apoio do BNDES à internacionalização de empresas brasileiras

Ano	Ações
1990	Criação do BNDES-Exim
2002	Mudança do estatuto permitindo o apoio a investimentos no exterior desde que com incremento de exportações e aprovação das diretrizes para apoio ao investimento direto externo (IDBE)
2005	Aprovação das normas aplicáveis ao apoio ao IDBE. Realização das primeiras operações
2006	Formação do Grupo de Trabalho sobre Internacionalização
2007	Flexibilização das condições da linha de apoio ao IDBE – “contribuição para o desenvolvimento econômico e social” substitui a obrigatoriedade de incremento de exportações
2008	Criação da área internacional (AINT)
2009	Criação do BNDESPAR

Fonte: BNDES, 2008; SOBEET, 2012.

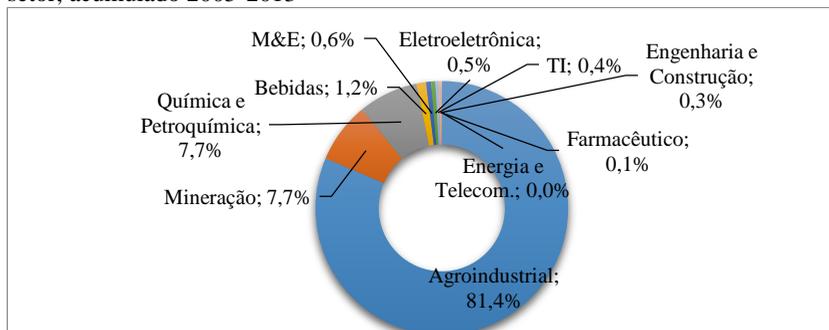
A política industrial, tecnológica, de serviços e comércio exterior do governo Dilma, Plano Brasil Maior (PBM), abrange o período de 2011 a 2014, tem por foco o estímulo à inovação e à produção nacional para alavancar a competitividade da indústria no mercado interno e externo. No contexto da dimensão setorial, o Plano segue cinco diretrizes estruturantes cuja diversificação das exportações e internacionalização corporativa possuem três metas específicas: i) promoção de produtos manufaturados de tecnologias intermediárias e de fronteira intensivos em conhecimento; ii) aprofundamento do esforço de internacionalização de empresas via diferenciação de produtos e agregação de valor; e, iii) enraizamento de empresas estrangeiras e estímulo à instalação de centros de P&D no país.

O acumulado de todos os desembolsos concedidos pelo Banco de 2005 a 2013 às empresas que realizaram internacionalização foi de R\$ 10,8 bilhões. Deste total, quase 81,4% foi destinado às empresas do setor agroindustrial, em seguida, o setor de mineração e o de química e petroquímica receberam 7,7%, revelados na Figura 4.12. Tais incentivos mostram ser importantes para os investimentos externos no setor primário, o qual compreende a agricultura, pecuária e extrativa mineral, e

na indústria de produtos alimentícios e bebidas, ambos cresceram a uma taxa média de 51% e 65%, respectivamente, no período de 2005 a 2012. A indústria química também parece contar com os recursos do governo para a internacionalização, sua taxa de crescimento média foi de 42%.

Por outro lado, as atividades industriais que tiveram as maiores taxas médias de crescimento de IDE emitido no período de 2005 a 2012, metalurgia (198%) e produtos de minerais não-metálicos (132%), não estão incluídas nos setores que receberam o apoio financeiro para a internacionalização. E ainda, a indústria de máquinas e equipamentos obteve uma das menores taxas médias de crescimento de emissão de IDE, somente 6%, e recebeu 0,6% dos recursos do BNDES, quantia considerável em comparação com outros setores.

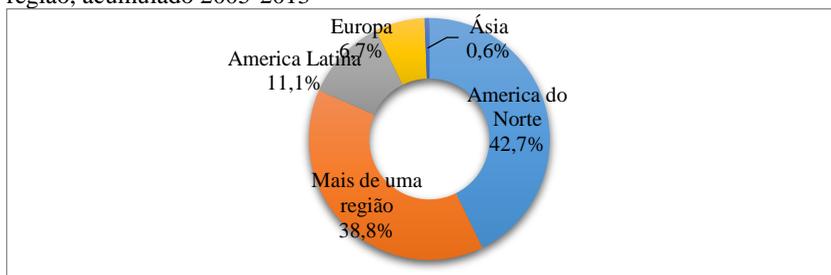
Figura 4.12 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por setor, acumulado 2005-2013



Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. Elaboração própria.

O principal destino do IDE realizado pelas empresas que recebem o apoio financeiro do BNDES é a América do Norte, o qual apresentou uma taxa média de crescimento de 28% dos investimentos entre 2005 e 2012, evidenciado na Figura 4.13. O IDE destinados aos EUA com auxílio do governo foi 35% do total acumulado de 2005 a 2013. A América Latina recebeu 11,1% do IDE brasileiro realizado com apoio governamental, sendo que o país que auferiu o maior número de operações foi a Argentina, seguida do Peru e do Paraguai. Os países europeus têm ampliado expressivamente como direção do IDE brasileiro de modo que a taxa média de crescimento para a região cresceu 27% entre 2005 e 2012. A participação da Europa como aplicação dos investimentos de ETNs brasileiras foi de 6,7%, com destaque para a Inglaterra, Itália, Espanha e Alemanha.

Figura 4.13 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por região, acumulado 2005-2013

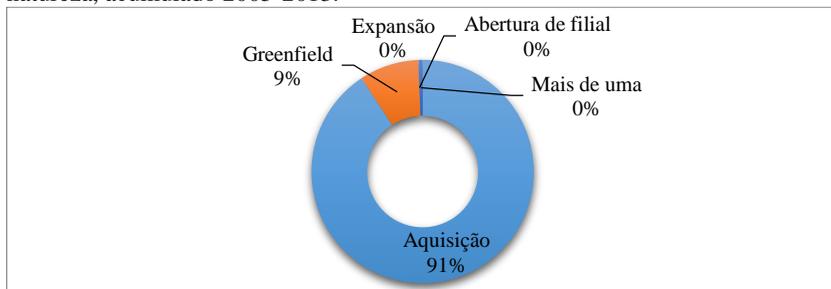


Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. Elaboração própria.

Nota: ¹Algumas operações são realizadas em mais de um país. ²América do Norte: EUA e Canadá.

A Figura 4.14 relaciona a participação dos desembolsos do BNDES no tocante à natureza da operação de internacionalização. Nota-se que as operações de aquisição compreendem a maioria dos investimentos realizados com tal apoio. Outros estudos também apontam que as empresas brasileiras costumam se internacionalizar por meio de F&A (HAMATSU, 2013; UNCTAD, 2006; 2010; 2012).

Figura 4.14 – Desembolsos do BNDES às operações de internacionalização por natureza, acumulado 2005-2013.



Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. Elaboração própria.

A Tabela 4.1 relaciona o financiamento do BNDES fornecido às operações de internacionalização e o fluxo de IDBE. Notou-se que houve uma evolução na participação do banco até 2010, em que financiou 15% do total dos investimentos. Porém, os fluxos negativos impedem que a

participação seja calculada nos anos posteriores. Em termos absolutos, os recursos do BNDES caíram significativamente nos anos 2011, 2012 e 2013 em comparação com os outros anos.

Tabela 4.1 – Financiamento dado pelo BNDES para o IDBE, 2005-2013, em US\$ milhões

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Financiamento BNDES ¹ (A)	79	446	628	2.028	395	1.735	4	7	383
Fluxo de IDBE (B)	2.517	28.202	7.067	20.457	-10.084	11.588	-1.029	-2.821	-3.496
(A)/(B) ²	3%	2%	9%	10%	-	15%	-	-	-

Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. BCB – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹ Convertido de Real para dólar americano pela taxa de câmbio de compra média anual fornecida pelo BCB. ² Fluxos negativos impedem o cálculo da participação.

Nestes termos, observa-se que, nos últimos três governos, as políticas industriais identificaram a necessidade de incentivar a internacionalização de empresas e, para tanto, capacitaram o BNDES como um instrumento de realização de seus objetivos. Ademais, o Banco procura agir em consonância com as políticas públicas que têm a inovação como prioridade estratégica. Entende-se que as políticas que incentivam diretamente a internacionalização ainda são incipientes e o Estado ainda precisa trabalhar em outras formas de apoio além do financeiro. Cabe colocar a pesquisa feita pela Fundação Dom Cabral (2013) sobre o impacto da política externa na internacionalização de empresas brasileiras. O estudo apontou que, embora as empresas tenham destacado a importância de linhas de crédito e financiamento para investimentos no exterior para o seu processo de internacionalização, considerou-se que, nos últimos dez anos, o que de fato foi mais relevante para a maioria delas foi a negociação de diminuição das barreiras alfandegárias e a tentativa de consolidação do Brasil como líder regional enfatizando o relacionamento com seus vizinhos por meio da cooperação bilateral e da integração sul-americana.

4.3.2O desempenho do IDBE

O legado do modelo de substituição de importações foi extinto por completo com a liberalização econômica da década de 1990. A remoção das barreiras tarifárias e não-tarifárias e a estabilização monetária

motivaram as empresas nacionais a buscarem a internacionalização. O maior envolvimento no mercado internacional se deu como estratégia de proteção contra a concorrência de produtos estrangeiros no mercado interno, pois procurava ser competitivo internacionalmente (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996). O estoque de IDBE não passou de US\$ 50 bilhões até o ano 2000, a partir de então observam-se grandes incrementos ao longo dos anos, em 2004 os investimentos cresceram 26% e em 2006 chegaram a 44%. Contudo, a relação do estoque de investimentos com o PIB do Brasil teve uma trajetória descendente, evidenciando que, mesmo que com crescimentos expressivos do IDBE, seu incremento foi menor que o esperado dado o crescimento da economia interna.

Até meados da década de 1990, como consequência da estabilidade macroeconômica, ocorreu a ampliação do mercado interno em conjunto com uma valorização da taxa de câmbio, tais fatores desestimularam os investimentos externos das empresas brasileiras. Além disso, vale considerar que algumas empresas que nunca haviam atuado no exterior não possuíam fluxo de caixa em moeda forte.

Após esse primeiro período, na segunda metade da década de 1990 as empresas brasileiras começaram a realizar investimentos externos. Segundo Iglesias e Veiga (2002), os investimentos iniciais estiveram concentrados nos países do Mercosul, como proveito da abertura do processo de integração, e comandados por indústrias dos setores de siderurgia, material de transporte e bens intermediários. No tocante a este último, as estratégias das empresas identificaram na internacionalização a oportunidade de integração em redes de produção global, sobretudo na indústria de autopeças. Em mercados mais exigentes, como o norte-americano, o crescimento das exportações industriais incentivou a presença da produção no exterior.

Após a crise cambial em 1999 e a adoção de um regime de taxa de câmbio flutuante, começaram a ser implementadas as políticas de liberalização para aumentar o IDBE. Entre as reduções das exigências burocráticas destaca-se uma maior flexibilidade no mercado de câmbio, a eliminação da necessidade de maturidade mínima para empréstimos externos e do imposto sobre entrada de capitais, remoção das restrições ao investimento no mercado de títulos por estrangeiro e a simplificação dos procedimentos relacionados à remessa de capital para outros países (FARIA et al, 2009). Entretanto, as iniciativas para liberalizar o mercado de capitais ficaram evidentes somente no século XXI.

Cabe apontar que à medida que o IDBE cresceu, também houve maior interesse dos pesquisadores em estudar os impactos e determinantes desses investimentos. Sendo assim, a análise pós-abertura

econômica tende a ser mais consistente devido à maior disponibilidade de dados.

A Tabela 4.2 apresenta o IDE realizados por empresas brasileiras a partir de 2001 até 2012, tais dados são disponibilizados pela pesquisa de Capitais Brasileiros no Exterior do Banco Central do Brasil. O IDBE é contabilizado pela modalidade de participação no capital ou de empréstimos intercompanhia.

Tabela 4.2 – Capitais Brasileiros no Exterior, Brasil, 2001-2012, em US\$ bilhões

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Investimento												
Direto Brasileiro no Exterior	49,7	54,4	54,9	69,2	79,3	114,2	140,0	155,9	164,5	188,6	202,6	266,3
Participação no capital (a partir de 10%)	42,6	43,4	44,8	54,0	65,4	97,7	111,3	113,8	132,4	169,1	192,9	247,2
Empréstimos intercompanhia*	7,1	11,0	10,1	15,2	13,8	16,5	28,7	42,2	32,1	19,6	9,7	19,1
Outros tipos de capitais	18,9	17,9	27,8	24,0	32,5	38,0	56,7	53,5	57,3	85,3	77,7	89,7
Total	68,6	72,3	82,7	93,2	111,7	152,2	196,7	209,5	221,8	274,0	280,3	356,0

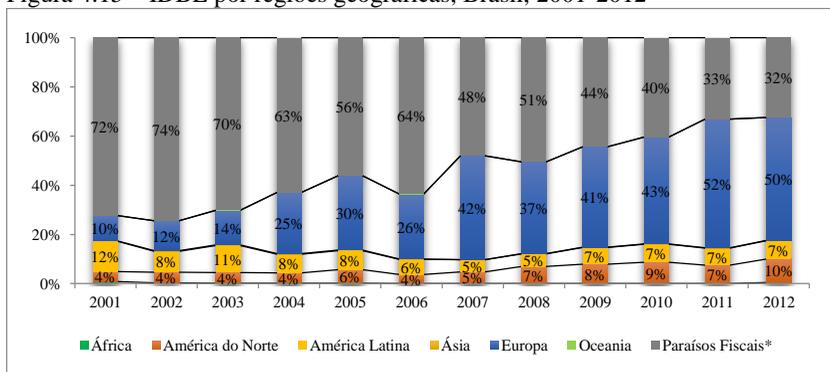
Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012.

Nota: ¹ Intercompanhia inclui empréstimos, financiamentos e *leasing*/arrendamento.

² Inclui Investimentos em carteira, Derivativos e Outros investimentos.

O investimento direto com participação no capital superior a 10% correspondeu, em média, 80% do total do IDBE, sendo que os demais 20% foram empréstimos intercompanhia. Apesar do montante crescente, uma pequena parcela do estoque dos recursos pode ser atribuída ao investimento produtivo, conforme apontam Corrêa e Lima (2008), 70% desse volume foram destinados aos paraísos fiscais e a maioria em atividades de intermediação financeira. Isso é decorrência da estratégia usada pelas empresas de efetuar investimentos no exterior por meio de *holdings*. Contudo, pode-se observar pela Figura 4.15 que essa tendência tem diminuído desde 2001. Com exceção dos paraísos fiscais, os destinos do IDBE estão, predominantemente, na Europa, na América do Norte e na América Latina.

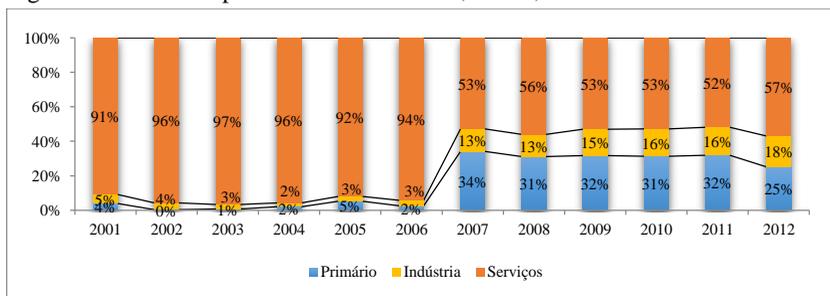
Figura 4.15 – IDBE por regiões geográficas, Brasil, 2001-2012



Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012.

Nota: * São considerados paraísos fiscais: Antilhas Holandesas, Antígua e Barbuda, Ilhas Bahamas, Ilhas Barbados, Bermudas, Ilhas Cayman, Ilha Madeira, Panamá e Ilhas Virgens Britânicas e Ilhas Virgens Americanas.

No tocante à distribuição setorial do IDBE, nota-se também uma inversão na tendência de concentração nos serviços, que correspondia por mais de 90% dos investimentos e passou para 54%, em média, após 2007. Este espaço foi tomado, principalmente, pelo setor primário, entretanto, a indústria também teve um aumento de participação. À parte as atividades financeiras e *holdings*, o restante dos investimentos do setor de serviços indica atividades relacionadas ao comércio e ao apoio às exportações. O crescimento do setor primário de US\$ 2,4 milhões em 2006 para US\$ 37,9 milhões em 2007 se refere à atividade de extração de minerais metálicos comandada pelos investimentos da empresa Vale.

Figura 4.16 – IDBE¹ por setores econômicos, Brasil, 2001-2012

Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012.

Nota: ¹ Participação no capital (a partir de 10%).

Para elencar os principais países de destino do estoque de IDBE foi realizado um *ranking* ano a ano dos países que receberam investimento na indústria extrativa e de transformação no período de 2007 a 2012, depois disso, ainda foram excluídos os paraísos fiscais, o resultado está exposto na Tabela 4.3. É importante deixar claro que, apesar do *ranking* ter sido elaborado de acordo com os investimentos industriais, os dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil para os países de destino desde 2001 incluem todos os setores investidos.

Tabela 4.3 – Principais países de destino do estoque de IDBE¹ na indústria, Brasil, média dos triênios 2001-2012, em US\$ milhões

Rank	País	2001-2003		2004-2006		2007-2009		2010-2012	
		US\$ mi	%						
1	Áustria	151	0	1.625	2	32.905	21	47.693	22
2	Holanda	565	1	2.496	3	2.806	2	20.504	9
3	Luxemburgo	1.019	2	3.578	4	4.535	3	8.546	4
4	Espanha	2.144	4	3.522	4	4.905	3	12.182	6
5	Argentina	1.688	3	2.035	2	3.488	2	5.853	3
6	Peru	52	0	278	0	517	0	2.404	1
7	Canadá	253	0	38	0	449	0	1.896	1
8	México	85	0	160	0	630	0	909	0
9	Venezuela	32	0	106	0	442	0	967	0
10	Chile	182	0	748	1	481	0	866	0
11	Estados Unidos	1.980	4	3.794	4	9.494	6	16.840	8
12	Colômbia	68	0	51	0	374	0	981	0
13	Uruguai	3.161	6	2.188	2	2.429	2	2.793	1
14	França	154	0	178	0	411	0	1.171	1
15	Itália	147	0	129	0	295	0	416	0
16	Paraguai	54	0	115	0	164	0	419	0
17	Alemanha	132	0	206	0	187	0	293	0
18	Índia	0	0	0	0	-	-	-	-
19	Reino Unido	300	1	758	1	1.089	1	1.352	1
20	Portugal	1.005	2	942	1	1.689	1	2.841	1
21	Suíça	40	0	54	0	312	0	479	0
Subtotal		13.210	25	23.002	26	67.602	44	129.404	59
Outros		39.791	75	64.541	74	85.898	56	89.755	41
Total		53.001	100	87.544	100	153.500	100	219.159	100

Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012.

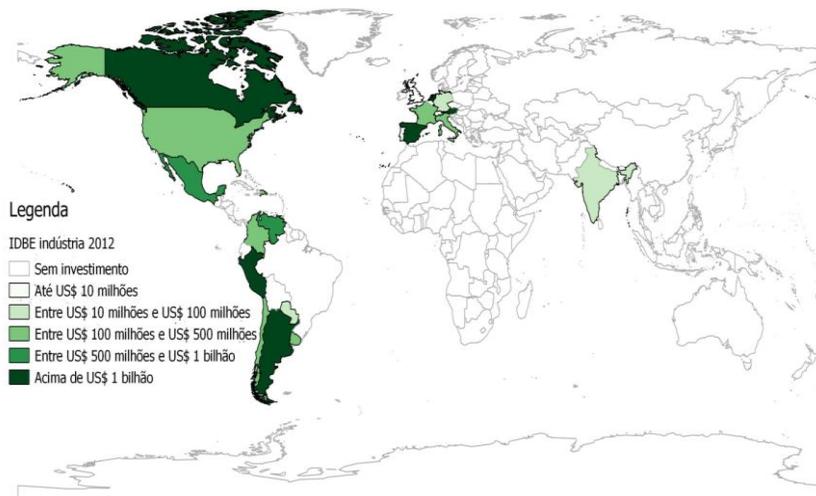
Nota: ¹ Inclui participação no capital (a partir de 10%) e empréstimos intercompanhia.

Os grandes recursos nos últimos anos responsáveis por colocar a Áustria como principal destino do IDBE se referem a investimentos na indústria extrativa, comandados por uma subsidiária da Vale instalada no país em 2007 que realiza pesquisas na área. A Holanda recebeu montantes expressivos de investimentos brasileiros desde 2004, principalmente, da Petrobrás. Contudo, no último triênio destacou-se na indústria de

transformação também recebendo investimentos da empresa Braskem. A Espanha, a Argentina e os EUA podem ser considerados destinos tradicionais dos investimentos brasileiros devido aos fluxos constantes. Corrêa e Lima (2008) apontam que a partir de 2002, o Brasil se tornou o maior investidor internacional da Argentina. Os investimentos na Espanha já chegaram a representar 3,8% do total recebido pelo país em 2001 e os investimentos nos EUA, 1,5%.

Como consequência das quase três décadas sem política industrial ativa, a internacionalização das empresas da América Latina enfrentou muita dificuldade em adentrar nos mercados desenvolvidos. Neste ponto, as maiores corporações da América Latina, incluindo as do setor tecnológico não tinham conseguido acumular tecnologia a fim de tornarem-se inovadores em indústrias intensivas em tecnologia – forma com que as empresas asiáticas têm sido bem sucedidas. Maiores investimentos no exterior foram direcionados para outros países em desenvolvimento, no setor de serviços e nas indústrias baseadas em recursos naturais e em setores tradicionais. No quadro da globalização, essas empresas também foram confrontadas pela concorrência mais dura de ETNs de outras regiões, o que sugere que para sobreviver seriam forçadas a expandir suas atividades para se beneficiar de economias de escala e reforçar a sua competitividade. No entanto, o custo de aquisição de ativos financeiros, humanos e tecnológicos foi relativamente maior para as empresas latino-americanas em comparação aos seus concorrentes. Esta desvantagem é considerada decorrência do pequeno mercado de capitais doméstico, de um sistema educacional não adaptado para a formação do capital humano necessário para a economia global competitiva, bem como da infraestrutura inadequada.

Figura 4.17 – Distribuição geográfica do estoque de IDBE na indústria de transformação, 2012



Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2012. Elaboração própria.

A Figura 4.17 ilustra a dispersão geográfica do investimento produtivo realizado pelas ETNs brasileiras no ano de 2012. Nota-se que o maior número de países receptores está na América Latina, sendo que a Argentina e o Peru receberam mais de US\$ 1 bilhão de investimentos brasileiros na indústria em 2012. Também receberam acima desse valor o Canadá, Espanha, Holanda e Áustria.

É possível identificar uma mudança no padrão dos investimentos das ETNs brasileiras após a abertura econômica. Pode-se considerar que a causa dessa mudança está ligada à estabilidade econômica, ao ambiente internacional amistoso e à disposição do Estado para a internacionalização. Assim, se nos anos 1990 a internacionalização foi uma resposta aos acontecimentos do momento, nos anos pós-2000 nota-se um interesse ativo em consolidar o processo, de modo que houve a ampliação da distribuição geográfica do IDE e alteração nas motivações e estratégias, como esquematiza o Quadro 4.4.

Quadro 4.4 – Quadro síntese do processo de internacionalização pós-abertura econômica

Período	Setores principais	Países de destino	Motivações	Vantagens de propriedade	Estratégias	Observações
Anos 1990*	Autopeças, têxtil, siderurgia, bebidas, equipamentos de transporte, material de construção, papel, petroquímica, containers, alimentos.	Mercosul	Ritmo de crescimento do mercado receptor; Aproveitamento do mercado integrado; Proximidade com os clientes; Para autopeças: Necessidade das montadoras elevar o conteúdo na Argentina.	Capacidade financeira; Gestão produtiva, organizacional e operacional	Market seeking; Incipiente efficiency seeking; Escasso resource seeking.	A Argentina é o eixo principal dessa etapa dos IDÉs industriais brasileiros. As empresas que investiram ali formaram um grupo de interesses comuns.
Anos pós-2000**	Alimentos e bebidas Metalurgia Minerais não-metálicos	América Latina EUA Europa	Tornar-se competitiva; Adquirir competências tecnológicas	Maturidade e competência empresarial	Market seeking; Asset seeking	Início do apoio governamental

Fonte: * Adaptado de Lopez (1999). **Elaboração própria.

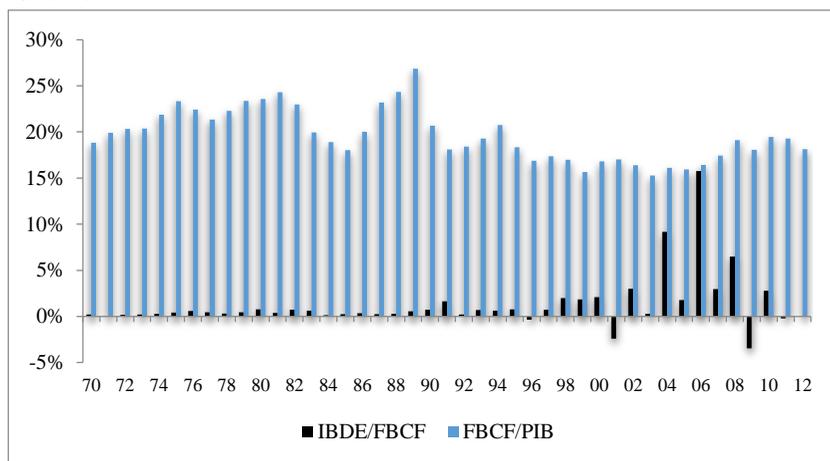
Em comparação com o IDBE anterior à abertura econômica nota-se um avanço significativo no processo de internacionalização. De acordo com Coutinho, Hiratuka e Sabtini (2008), as novas estratégias de inserção externa comportam, além da expansão do mercado, a possibilidade de alavancar as capacidades competitivas e o acesso a recursos para encarar a concorrência global. Da mesma forma, as empresas passaram a adotar a expansão internacional como condição da capacidade de competição no longo prazo. As condições macroeconômicas também foram um fator contributivo, uma vez que a maior facilidade de acesso ao crédito, controle da inflação e equilíbrio no Balanço de Pagamentos permitiriam sustentar a rentabilidade interna e a oferta de financiamentos.

4.3.3 Impactos macroeconômicos do IDBE

Um dos motivos que contribuiu para que houvesse contração do IDBE foi a interpretação de que haveria fuga de capitais em um país ainda em processo industrial, temia-se que a emissão de IDE impactasse no investimento interno de modo que os mesmos fossem deslocados para o exterior. Com a abertura da década de 1990 e a ideologia liberal que tomou conta do cenário econômico mundial, pode-se dizer que este receio foi substituído por questões sobre a competitividade interna.

A Figura 4.18 mostra a relação da FBCF com o PIB e com o IDBE ao longo de 40 anos. Consta-se que a FBCF/PIB tem diminuído desde os anos 1990. A razão para essa menor participação está ligada com o processo de reestruturação pelo qual passou a indústria brasileira com a abertura comercial. Como exposto na seção 4.1, as políticas de liberalização contribuíram para a perda de participação da indústria de transformação e da construção no PIB. Conforme argumentam Sarti e Laplani (2002), o IDE entrou na economia brasileira, principalmente, por meio da aquisição de ativos já existentes, pouco contribuindo para aumentar a FBCF. Assim, há uma dificuldade em retomar a taxa de crescimento do investimento interno em sintonia com o crescimento do PIB.

Figura 4.18 – Relação entre o IDBE e a FBCF e entre a FBCF e o PIB, Brasil, 1970-2012



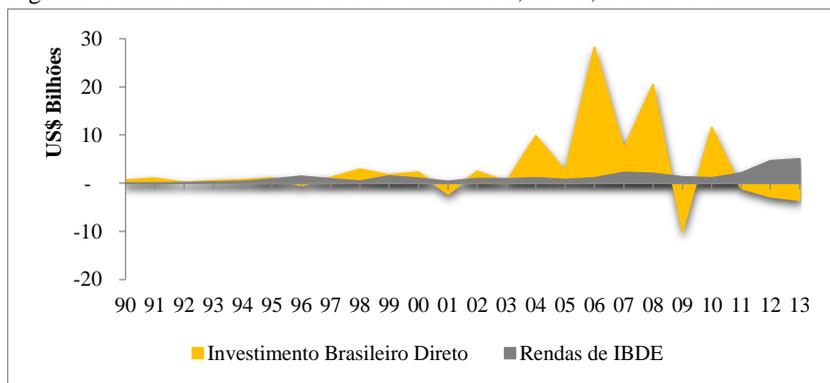
Fonte: UNCTADStat, 2014. IPEADATA, 2014. Elaboração própria.

Ademais, outra interpretação sobre a emissão de IDE passou a ser considerada, a de que após determinado tempo de maturação dos investimentos, tais recursos voltariam ao país emissor na forma de juros e lucros reinvestidos. Analisando a trajetória do fluxo do IDBE e as rendas provenientes dele, ilustradas na Figura 4.19, nota-se que esta última não aparenta ter uma estreita relação com a da primeira. Isto é, durante os anos 1990 em que houve uma expansão do mercado interno, observou-se o retorno das rendas proporcionais aos fluxos de IDBE, contudo, nos anos pós-2000 ocorre um salto dos fluxos de investimentos

não acompanhados pela entrada das rendas. Uma conclusão plausível é de que o IDBE é ainda recente e não possui uma trajetória consistente, porém, ao comparar com outro país da mesma região, no caso, o Chile¹², nota-se que as rendas provenientes dos investimentos chilenos no exterior crescem concomitante ao fluxo de tais investimentos e corresponderam, em média, a 38% do IDE chileno emitido no período de 2003 a 2012.

Os fluxos de IDBE têm se tornados voláteis desde a crise financeira. Em 2008, os fluxos somaram US\$ 20,5 bilhões e passaram para US\$ -10,1 bilhões em 2009, e depois de um significativo incremento em 2010 ainda tornaram ao patamar negativo nos últimos três anos. Esta volatilidade é consequência da importância dos fluxos que não são necessariamente relativos aos investimentos em atividades produtivas, reflexo da elevada participação dos centros financeiros no total dos fluxos IDE da América Latina.

Figura 4.19 – Fluxos de IDBE e Rendas¹ de IDBE, Brasil, 1990-2013



Fonte: Banco Central do Brasil – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹ As rendas de investimento direto abrangem os Lucros e dividendos relativos a participações no capital de empresas e os Juros correspondentes aos empréstimos intercompanhias nas modalidades de empréstimos diretos e títulos de qualquer prazo. Não incluem os ganhos de capital, classificados como investimento direto na conta financeira.

Ferraz, Kupfer e Haguener (1996) analisaram os desafios da indústria brasileira na década de 1990 dividindo as suas atividades em quatro categorias: *commodities*, bens duráveis, tradicionais e difusores de

¹² Balanço de Pagamentos do Chile disponível no <http://www.bcentral.cl/eng/economic-statistics/series-indicators/index_es.htm>. Acesso em mar. 2014.

progresso técnico. Assim, os autores estudaram a estrutura industrial de cada setor atentando para os determinantes dos investimentos de longo prazo e expansão da escala produtiva. Os autores chegaram a conclusão de que uma das características mais marcantes da indústria brasileira é sua internacionalização patrimonial, produtiva e comercial, sendo que nenhum outro país com densidade e complexidade industrial semelhante apresenta uma relação entre o capital local e o capital estrangeiro tão baixa, desta forma, acreditavam que esse desempenho se manteria.

Na tentativa de constatar a afirmativa dos autores, as atividades industriais do IDBE foram classificadas conforme suas categorias de uso e taxas de crescimento, exibidos na Tabela 4.4. Mais uma vez, a indisponibilidade de dados de anos anteriores pode prejudicar a análise.

No grupo dos bens intermediários, Ferraz, Kupfer e Haguener (1996) assinalaram que tais indústrias são marcadas por um desempenho positivo no comércio exterior e baixos níveis de investimentos externos, entretanto, são as com maior probabilidade de internacionalização, cuja maior proximidade com os países do Mercosul contribuiria para isso. Assim sendo, observa-se que a metalurgia, os produtos de minerais não-metálicos e os produtos químicos foram as atividades que apresentaram as maiores taxas de crescimento do IDBE desde 2002 e houveram poucas taxas negativas. Da mesma forma, mas em intensidade menor, estão os produtos de borracha e de material plástico e os produtos de metal.

No caso dos bens duráveis, os autores os diagnosticaram com baixos investimentos futuros por serem compostos por subsidiárias internacionais que deslocariam parte de sua produção para fora do Brasil. De fato, o IDBE da indústria de veículos automotores, reboques e carrocerias apresentou taxas de crescimento negativas na maioria dos anos, embora tenha apresentado crescimento expressivo em 2007 (453%) e 2008 (64%). É provável que, se houvessem dados em um nível de desagregação maior, o desempenho dos investimentos brasileiros seriam melhores, uma vez que o Brasil possui acordo automotivo com a Argentina e o México, o qual prioriza o intercâmbio de autopeças entre os países.

Os autores apontaram que o grupo das indústrias tradicionais, aqui classificados como bens de consumo não duráveis, apresentariam crescimento das importações, das exportações e do recebimento de IDE no Brasil, enquanto que o IDBE ocorreria de forma esporádica. A partir de 2002, evidenciou-se um crescimento ininterrupto dos investimentos na indústria de couro e calçados, porém, os investimentos nas indústrias têxteis e de alimentos e bebidas oscilaram ao longo dos anos. No caso

dessa última, cabe considerar que a sua participação no total investido pelo Brasil evoluiu significativamente durante os anos analisados. Em 2002, a indústria de produtos alimentícios e bebidas representava 7% do total do IDBE industrial, chegou a representar 62% em 2007, em 2012, abrangeu 38%.

Tabela 4.4 – Taxa de crescimento do IDBE das atividades industriais, Brasil, 2002-2012, em %

Atividades industriais	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Categorias de uso ¹
Produtos alimentícios e bebidas	9	62	1	143	-8	1853	-16	40	-21	-29	177	Consumo não duráveis
Metalurgia	3	0	25	-5	2520	1406	4	39	106	73	3	Intermediário
Produtos minerais não-metálicos	-39	-92	-20	24	5	4374	15	43	229	7	32	Intermediário
Produtos químicos	-38	88	71	23	-18	9	-34	1254	2	20	20	Intermediário
Veículos automotores, reboques e carrocerias	-31	-26	-18	-23	20	453	64	2	14	-6	-2	Consumo duráveis
Produtos de borracha e de material plástico	960	-74	30	27	233	-76	114	9	5	30	-10	Intermediário
Produtos têxteis	-32	51	5	35	745	-40	-26	28	62	-19	-17	Consumo não duráveis
Produtos de metal	22	5	209	2	40	-71	-33	19	13	-21	89	Intermediário
Máquinas e equipamentos	-9	3	-10	63	87	-51	9	64	27	8	-34	Bens de capital
Produtos diversos	-100	-	8	7	27	14527	40	33	67	-4	-35	-
Fabricação de artefatos de couro e calçados	0	28	104	44	15	36	80	89	18	60	14	Consumo não duráveis

Fonte: Branco Central do Brasil – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2006 e 2012. Elaboração própria.

Nota: ¹ Classificado conforme IBGE.

As estatísticas do IDBE possuem somente uma atividade do grupo de bens de capital para o período de 2001 a 2012, a indústria de máquinas e equipamentos. A importância desse grupo é singular para qualquer economia, pois ditam o ritmo de incremento da produtividade econômica e é responsável pela difusão do progresso técnico. Ferraz, Kupfer e Haguenaer (1996) acreditavam que o investimento externo nesse setor continuaria baixo e estável. Com exceção de 2005, 2006 e 2009, as taxas de crescimento dos investimentos externos em máquinas e equipamentos não apresentaram um desempenho relevante. Ademais, o valor relativo desses investimentos cresceu menos que o investimento total da indústria, isto é, em 2002 correspondia a 6% do total do IDBE industrial e passou para 1% em 2012.

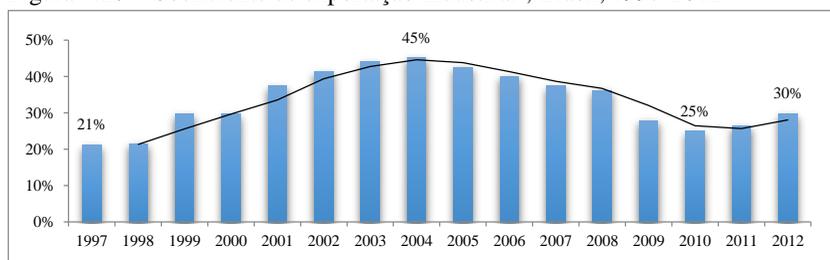
Outro impacto do IDE para o país que o emite pode ser o aumento das exportações. Iglesias e Veiga (2002) pesquisaram os motivos pelo qual as empresas brasileiras não investem mais no exterior para apoiar suas exportações e constataram três implicações: i) o processo

macroeconômico que teve efeito sobre a taxa de investimento global da economia; ii) o baixo coeficiente de exportação dos exportadores de manufatura, e; iii) as características dos produtos exportados. Nesse sentido, pretende-se seguir as constatações dos autores corroborando com alguns dados atualizados para identificar se o IDBE tem contribuído para o crescimento das exportações.

Apesar da estabilização econômica em meados de 1990, Iglesias e Veiga (2002) apontam que tanto as exportações quanto o IDBE não possuíam capacidade de melhorar seus desempenhos, uma vez que a economia brasileira não conseguiu eliminar uma barreira existente no processo de investimento de modo que criasse mecanismos de poupança de longo prazo que pudessem ser utilizados na ampliação da capacidade produtiva externa.

De acordo com Markwald (2001) apud Iglesias e Veiga (2002), o coeficiente de exportações das empresas industriais brasileiras durante os anos 1990 não ultrapassou 20%, independente do porte. O coeficiente de exportações industriais após 1997, disposto na Figura 4.20, mostra um crescimento da predisposição a exportação industrial brasileira até 2004, cujo coeficiente chega a 45%, e uma tendência declinante após esse ano. Nos anos pós-2000, 2010 apresentou o menor indicador, 25%. Cabe explicitar que um baixo coeficiente de exportação indica maiores incentivos de vender no mercado doméstico e o próprio tamanho deste *vis-à-vis* os incentivos para exportar.

Figura 4.20 – Coeficiente de exportação industrial¹, Brasil, 1997-2012



Fonte: MDIC – Sistema Alice, 2014. IBGE – Contas Nacionais, 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹ Obtido pela razão entre as exportações de produtos industriais e o PIB industrial brasileiro.

A Tabela 4.5 apresenta uma relação entre o fluxo de IDBE e exportações das mesmas atividades industriais. Objetivou-se com o cruzamento desses dados notar se há evidências que o IDBE estimula o

aumento das exportações. Contudo, é muito importante frisar que esses dados não indicam uma relação direta.

Teoricamente, os bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital necessitam de investimentos no exterior para formar redes de serviço pós-venda, fornecer peças de reposição ou ainda estar próximo do cliente para poder adaptar o produto às necessidades do mercado. No caso dos bens de consumo não duráveis os produtos necessitam de investimentos externos se estiver seguindo uma estratégia de evidenciar a marca e a diferenciação do produto (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

Tabela 4.5 – Participação do fluxo¹ de IDBE² nas exportações por atividades industriais, Brasil, 2002-2012 – em %

Atividades industriais	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Categorias de uso
Produtos alimentícios e bebidas	0,1	0,7	0,0	1,8	-0,2	38,0	-5,0	12,7	-8,0	-7,5	25,1	Consumo não duráveis
Metalurgia	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	15,4	0,5	8,6	26,6	28,7	2,2	Intermediário
Produtos minerais não-metálicos	-20,3	-24,7	-0,3	0,3	0,1	46,0	7,8	35,0	221,0	21,5	107,3	Intermediário
Produtos químicos	-0,4	0,4	0,5	0,2	-0,2	0,1	-0,2	6,0	0,1	0,8	1,1	Intermediário
Veículos automotores, reboques e carrocerias	-1,1	-0,5	-0,2	-0,1	0,1	2,2	1,6	0,1	0,6	-0,3	-0,1	Consumo duráveis
Produtos de borracha e de material plástico	55,4	-34,9	3,1	3,0	26,9	-23,1	7,4	1,6	0,8	4,1	-1,9	Intermediário
Produtos têxteis	-1,5	1,2	0,2	1,0	30,0	-12,7	-5,4	6,0	14,7	-7,2	-5,9	Consumo não duráveis
Produtos de metal	4,0	0,9	30,4	0,7	13,5	-25,7	-2,7	1,2	1,0	-1,6	4,7	Intermediário
Máquinas e equipamentos	-0,3	0,1	-0,2	0,8	1,5	-1,4	0,1	1,4	0,7	0,2	-1,0	Bens de capital
Produtos diversos	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	7,2	2,8	3,7	8,6	-0,7	-6,7	-
Fabricação de artefatos de couro e calçados	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,6	0,2	0,7	0,3	Consumo não duráveis

Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012. MDIC – Sistema Alice, 2014.

Nota: ¹ Fluxo obtido pela diferença entre o estoque do ano anterior e o estoque do ano de referência.

² Participação no capital (a partir de 10%).

O estudo econométrico realizado por Miranda e Araujo (2009) demonstrou evidências sobre o impacto macroeconômico do IDBE. Os resultados do modelo mostraram que o IDBE tem impactos estatisticamente significantes sobre o PIB, o investimento doméstico, o saldo da balança de capitais e as importações. Além disso, não houve evidências favoráveis de que o IDBE afeta negativamente o investimento

doméstico, e sim o oposto, os resultados indicaram que o IDBE estimula o investimento doméstico.

O impacto que a internacionalização tem sobre a base tecnológica do país doméstico talvez seja a consequência mais importante da emissão de IDE, sobretudo, se tratar de um país em desenvolvimento. Diversos estudos vêm discutindo o assunto no contexto microeconômico, isto é, através de estudos de casos com empresas internacionalizadas. O trabalho realizado por Castro et al (2008) explorou a relação da internacionalização de nove empresas brasileiras com a inovação tecnológica, de modo que buscou verificar se o potencial inovador das empresas impactava no seu grau de envolvimento com outros países. Os resultados podem ser agrupados conforme o setor de atuação das empresas.

O setor de auto-indústria (Marcopolo, Sabó, Embraer e Randon) compreende as empresas mais internacionalizadas e mais inovadoras. As inovações desse grupo acontecem em produtos, evidenciando o compromisso de tais empresas com o atendimento das necessidades dos consumidores finais e a participação na cadeia de valor desse setor. O setor de petróleo, química, e petroquímica (Petrobrás e Braskem), tradicionalmente intensivos em capital, concentram empresas que investem grandes recursos em P&D com foco na inovação de processos. Nestes dois grupos, foi observado que a prática da inovação tecnológica tem por fundamento fornecer suporte à implementação de suas estratégias na internacionalização. Os setores de metalurgia, material de construção e de bens de consumo (WEG, Tigre e Natura) se assemelham por focar seus esforços na inovação de produtos, a qual tem o objetivo de criar novas ofertas para os mercados e assegurar a fidelidade dos clientes. Nos três setores a inovação possui o propósito claro de aumentar a competitividade e viabilizar o crescimento (CASTRO et al, 2008).

O estudo de Costa e Porto (2013, p. 160) possui elementos que complementam as análises de Castro et al (2008). Os autores identificaram que para a empresa de materiais de construção Tigre, os motivos da internacionalização não foram exatamente com foco na inovação, e sim fatores mercadológicos e logísticos influenciaram na decisão. Desde então, o processo de inovação seguido pela empresa possui uma estrutura embrionária no sentido de que não é contínuo e “os conhecimentos e as tecnologias disponíveis no mercado são replicados ou adaptados internamente para solucionar um problema técnico ou por pressão externa, gerando pontualmente inovações de produtos e processo”. No caso das empresas Embraco e WEG, os fatores

tecnológicos influenciaram a internacionalização produtiva e o processo de inovação é feito numa sequência lógica, porém não sempre contínua, em umas informações indutoras da inovação são obtidas com o monitoramento do mercado, da ciência e da tecnologia resultando em inovações de produtos, processos e organizacionais. As duas empresas possuem atividades de P&D nas suas filiais ou em centros de P&D estrangeiros. Ademais, o estudo realizado por Stal com seis empresas brasileiras internacionalizadas (Sabó, Natura, Embraer, Totvs e Marcopolo) sobre a contribuição da inovação tecnológica para o sucesso no mercado internacional, todas as empresas a identificaram como fundamental ou necessária para a competição global.

Na pesquisa sobre a internacionalização da Artecola, Hoch (2011) destacou que as capacidades tecnológicas da mesma foram fortemente apoiadas em parcerias de transferência de tecnologia com países europeus e com a absorção dessas tecnologias foi possível desenvolver novos produtos para o mercado brasileiro. O autor identificou que a internacionalização ajudou no aumento da apropriação dos retornos da inovação: “nesse aspecto podemos averiguar a economia de escala de produção para os produtos exportados do Brasil para as filiais latinas, na replicação de processos produtivos nas filiais, assim como a maior exploração do departamento de P&D centralizado no Brasil” (HOCH, 2011, p. 94).

No contexto macroeconômico, os dados disponibilizados pelo IBGE e expostos na Tabela 4.6 relacionam as fontes de informação empregadas na inovação de empresas brasileiras. Constata-se que as filiais das empresas localizadas tanto no Brasil quanto no exterior, não são comumente utilizadas como fonte de informação para a inovação em comparação com as outras fontes. Assim, as filiais estrangeiras de ETNs brasileiras possuem uma pequena participação na inovação, a qual foi crescente de 1998 a 2008, porém caiu no último período (2009-2011). Por sua vez, os fornecedores estrangeiros são a principal fonte de informação empregada na inovação das empresas, sendo que entre os anos 2009 a 2011, 8% das empresas que implementaram inovação utilizaram os fornecedores localizados no exterior como fonte. Outras fontes externas que passaram a ser mais importantes para obter informações referentes à inovação foram as redes de informações informatizadas. Por sua vez, os clientes/consumidores e os concorrentes externos perderam participação na inovação para as empresas brasileiras, embora ainda sejam preferidos à outra empresa do grupo no exterior.

Tabela 4.6 – Empresas de capital nacional da indústria de transformação¹ que implementaram inovações por localização das fontes de informação empregadas, 1998-2011

Período	Empresas que implementaram inovações	Outra empresa do grupo		Fornecedores		Clientes ou consumidores		Concorrentes		Outras ²	
		Brasil	Exterior	Brasil	Exterior	Brasil	Exterior	Brasil	Exterior	Brasil	Exterior
		1998-2000	21.052	486	54	13.770	2.160	13.302	443	11.447	880
2001-2003	26.524	654	80	16.544	1.119	15.026	477	12.538	526	52.793	2.886
2003-2005	28.770	498	95	19.172	1.490	18.530	318	14.816	501	66.270	2.413
2006-2008	36.451	2.200	107	25.485	2.112	26.582	248	20.660	993	102.281	2.980
2009-2011	39.627	1.070	66	27.764	3.143	28.567	225	24.260	731	128.991	3.080

Fonte: IBGE – PINTEC (tabulação especial), 2014.

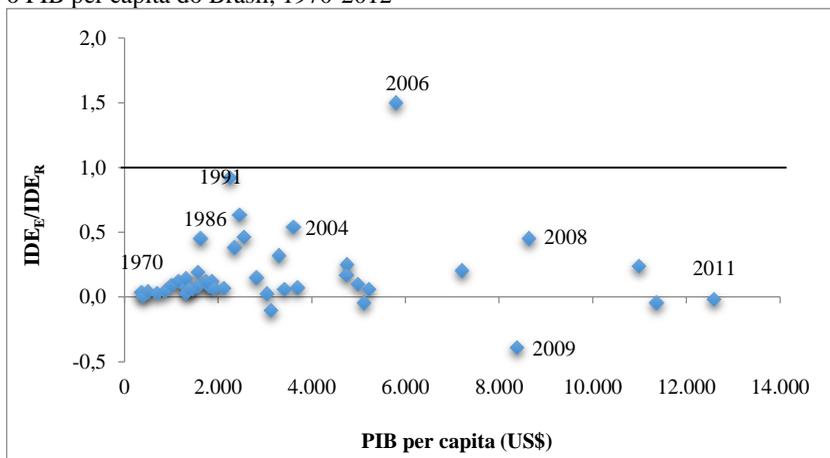
Nota: ¹ Foram consideradas as empresas industriais com 10 ou mais pessoas ocupadas, que implementaram produto e/ou processo tecnologicamente novo ou substancialmente. ² Empresas de consultoria e consultores independentes, universidades e institutos de pesquisa, centro de capacitação profissional e assistência técnica, instituições de testes, ensaios e certificações, conferências, encontros e publicações especializadas, licenças, patentes e *know how*, feiras e exposições e redes de informações informatizadas.

Ainda é importante expor o trabalho de Arbix, Salerno e de Negri (2005), os quais verificaram que as firmas que internacionalizaram com foco na inovação tecnológica remuneraram melhor a mão de obra, empregam pessoal mais qualificado e apresentam maior percentual de dispêndio em relação ao faturamento com treinamento de mão de obra, o que impulsiona a qualificação do emprego doméstico. Além disso, os autores identificaram que as empresas que internacionalizam com objetivo de inovação exportam mais e agregam mais valor aos bens do que as empresas que não realizam esse tipo de internacionalização, desta forma, “há evidências de que o aumento da competitividade das firmas é influenciado positivamente pelas inovações tecnológicas resultantes do processo de internacionalização, e que tal competitividade auxilia nas exportações de bens de maior valor adicionado” (ARBIX; SALERMO; DE NEGRI, 2005, p. 433).

Portanto, com base nos estudos apontados, ficou claro que, seja investindo em inovação anteriormente a internacionalização como forma de ganhar competência para entrar no mercado externo ou buscando a produção no ambiente estrangeiro com foco na inovação, os IDBE e a inovação tecnológica estão estreitamente ligados e contribuem para o aprimoramento da base tecnológica do país.

Conforme apontado por Dunning (2001) e exposto do Capítulo 2, o IDP significa que à medida que cresce o desenvolvimento econômico do país, os investimentos emitidos e recebidos se equilibram. A Figura 4.21 mostra a correlação da razão entre o IDE_E e IDE_R com o PIB per capita do Brasil. Constatase que os fluxos de IDEs recebidos foram maiores que os fluxos de IDEs emitidos ao longo dos anos, exceto em 2006. Contudo, é possível notar que durante os primeiros anos, enquanto o PIB per capita não chegava a US\$ 2 mil por ano, essa relação era próxima de zero e que ela vai crescendo de modo oscilatório *pari passu* ao crescimento do PIB per capita.

Figura 4.21 – Relação entre o fluxo de IDE emitido e o fluxo de IDE recebido e o PIB per capita do Brasil, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

De acordo com a teoria do IDP, a flutuação do investimento externo líquido ($IDE_R = IDE_E$) está relacionada com as vantagens OLI do país, sendo assim, buscou-se sumarizar no Quadro 4.5 alguns indicadores que apontam o desenvolvimento econômico brasileiro. A comparação dos dados da Figura 4.21 com os do Quadro 4.5 procura sinalizar se o Brasil tem se desenvolvido em conformidade com a teoria do IDP.

O período de 1970-1993 marca a primeira fase do IDP, a qual é caracterizada por baixos níveis de IDE e PIB per capita. Segundo a teoria, um país nesta fase não possui a capacidade de explorar seus próprios recursos e não têm qualquer demanda significativa. Este não é o caso do Brasil, que neste período já possuía um setor industrial relativamente grande, 38% do PIB, bem como um setor de serviços de grande porte,

52% do PIB, embora as exportações de bens primários ainda sejam maiores que as importações de bens manufaturados. Os baixos níveis de IDE podem ser explicados pelas restrições aos estrangeiros em investir no Brasil.

Quadro 4.5 – Indicadores de desenvolvimento e IDE do Brasil, 1970-2012.

Período / Indicadores	1970-1993	1994-1999	2000-2003	2004-2012
Situação político-econômica*	Restrições aos fluxos de capitais	Liberalização e privatização	Desaceleração	Recuperação
Crescimento PIB*	Flutuante	Média: -0,5%	Média: 1,2%	Média: 3,5% (2004-2008)
Estrutura da economia (% PIB)**	Agricultura: 10% Indústria: 38% Serviços: 52%	Agricultura: 6% Indústria: 28% Serviços: 66%	Agricultura: 6% Indústria: 27% Serviços: 67%	Agricultura: 6% Indústria: 28% Serviços: 66%
EX bens primários/EX bem manufaturados***	101%	45%	47%	80%
IDE recebido*	Baixos níveis	Crescente, principalmente e no setor industrial	Decrescente, principalmente no setor de serviços	Crescente em todos os setores
IDE emitido*	Insignificante	Baixo, leve crescimento no final do período	Leve crescimento, ainda em nível baixo	Crescente no setor industrial e de serviços; uma grande aquisição no setor primário

Fonte: *ELLSTRÖM; ENGBLAD, 2009. **IPEADATA, 2014. ***MDIC, 2014. Elaboração própria.

No período seguinte (1994-1999) o setor de serviços constitui 66% do PIB e o valor exportado de manufaturas é maior do que o valor dos produtos primários exportados, o que indica um nível relativamente maior de desenvolvimento. No entanto, as empresas brasileiras não assumem investimentos externos, enquanto que o IDE recebido aumenta acentuadamente desencadeado pela liberalização dos mercados de capitais e pela privatização das empresas estatais. A razão para os baixos níveis de IDBE pode ser explicada pelo fato de o Brasil possuir um grande mercado interno e de suas firmas competirem pela dominância local, antes de investir no exterior. Outro fator pode ser apontado devido ao Brasil não ter tido capacidade de desenvolver as suas vantagens de

propriedade (necessário para o IDE emitido) por conta própria ou de absorvê-los através da difusão de tecnologia de empresas estrangeiras. Sendo assim, esse período marca o segundo estágio do IDP, no qual o Brasil possuía características de localização desejáveis para atrair o IDE, porém sem contrapartida do IDBE.

No início do século XXI a composição das exportações e da estrutura da economia permaneceu constante. O ingresso de IDE diminuiu devido ao encerramento das privatizações e a emissão de IDE apresentou um leve crescimento. No período caracterizado pela recuperação (2004-2012) a emissão de IDE brasileira finalmente cresceu. Isto ocorre em grande medida devido às F&As, principalmente de empresas relacionadas com recursos naturais em países mais desenvolvidos. A taxa de exportação mostra um aumento relativo de produtos primários e um crescimento do PIB. O IDE recebido e emitido crescem, mas este último a taxas menores.

Segundo a teoria, no terceiro estágio do IDP há uma aceleração da capacidade tecnológica do país e da industrialização, também é possível identificar a atuação do governo para estimular as vantagens de propriedade das empresas locais e a internacionalização, o que foi visto nas últimas políticas industriais brasileiras. Desta forma, entende-se que o Brasil possui as características dos três primeiros estágios do IDP, embora a trajetória do investimento externo líquido não tenha seguido integralmente a evolução do PIB per capita. Por fim, é importante sublinhar que a análise de tais indicadores de internacionalização brasileira somente deve ser considerada dentro do contexto que se deu a trajetória de desenvolvimento econômico e político do país.

4.4 SÍNTESE CONCLUSIVA

O processo de industrialização brasileiro esteve fortemente amparado na condução e planejamento do Estado, o qual empenhou diversos planos de desenvolvimento articulando os atores internos e externos, praticando reservas de mercado, priorizando setores e usando diversos instrumentos legais e econômicos para completar os objetivos. A estratégia de industrialização seguida foi a substituição de importações. Esse modelo possui a característica de ser “voltado para dentro”, desta forma, um problema frequente encontrado pela economia no decorrer do processo industrial foi a contínua dependência das importações de bens intermediários e bens de capital sem uma contrapartida consistente das exportações. A ausência de dinamismo do setor exportador juntamente com a baixa poupança interna e a falta de fontes de financiamento

nacional para os planos de desenvolvimento não possibilitou muitas alternativas ao Estado senão a promoção dos capitais externos. Consequentemente, a herança deixada por tal modelo foi o papel crucial do capital externo na formação da indústria brasileira.

Ao longo da implantação dos diversos planos de desenvolvimento, o governo tentou garantir alguma autonomia a sua política industrial. Entretanto, os pontos de estrangulamento internos tornavam o avanço industrial condicionado à internacionalização interna. Tal situação ficou evidente a partir de meados da década de 1950 concomitantemente com a constituição das forças endógenas de acumulação capitalista. Sendo assim, o capital estrangeiro foi responsável pela ampliação e modernização do tecido industrial brasileiro, o que impulsionou o crescimento da economia ao longo das décadas seguintes. Além disso, foi-se configurando um arranjo industrial em que as filiais estrangeiras se concentravam nos setores mais densos da produção em termos de utilização tecnológica e mão de obra qualificada, ficando a cargo das empresas nacionais a qualidade de fornecedores de peças e equipamentos intermediários em setores menos complexos.

Não se pode negar que houve o interesse do Estado em promover a indústria nacional. Contudo, ora por falta de divisas internas, ora por instabilidade política mundial, ou ainda uma conjugação de ambas, as empresas domésticas careceram de um suporte mais extensivo e contínuo. No final da década de 1970, as mudanças nos ambientes político e econômico internacional impactaram fortemente no Brasil. Enquanto a economia interna sofria com o crescimento da dívida, choques do petróleo, aumento da taxa de juros pelo FED, ocorre uma reestruturação do paradigma industrial mundial com a introdução de novas técnicas, estratégias e inovações tecnológicas. A tentativa de estabilizar a economia interna permaneceu durante anos enquanto que e os planos de desenvolvimentos foram negligenciados.

Por conseguinte, nos anos 1990 já estava claro o esgotamento do processo de substituição de importações como estratégia de industrialização. Os governos que seguiram inseriram políticas com metas de expor a indústria nacional à competição externa como meio de integrá-la à dinâmica do mercado externo. A abertura econômica e as privatizações causaram o expressivo crescimento da entrada de IDE, o qual se deu por meio de F&A e no setor terciário, principalmente. A direção que a indústria de transformação tomou após a abertura comercial e a desnacionalização da propriedade das empresas seguiu uma dinâmica de crescimento alternativa ao desenvolvimentismo. O novo modelo de

crescimento definiu a concorrência como motor primordial do processo. Em consequência, alguns setores foram beneficiados podendo reestruturar e modernizar suas plantas produtivas, enquanto outros perderam espaço para os concorrentes externos. Ademais, a abertura comercial ampliou a presença dos oligopólios globais no Brasil sem correspondente saída das empresas nacionais.

Cabe ressaltar que, durante essas décadas, o IDE foi recebido pela economia brasileira nos setores mais dinâmicos e sem uma substancial contrapartida em termos de aprimoramento tecnológico interno. Tardamente, os anos pós-2000 retomam as políticas industriais e tentam reformular a relação com o capital externo.

Sendo assim, considera-se que a estratégia industrial e a política externa adotadas pelo Brasil refletiram no comportamento das empresas nacionais. Estas, que não mantiveram um relacionamento estreito com o mercado externo, além do amplo mercado interno à disposição, iniciaram o processo de internacionalização de fato somente após a abertura econômica. Antes disso, alguns casos de emissão de IDE ocorreram nos setores primários, na siderurgia e na indústria alimentícia e buscavam expandir o mercado consumidor nos EUA e na América Latina. Além disso, devido à pouca experiência e às fracas vantagens de propriedade, diversas empresas foram absorvidas por ETNs de países desenvolvidos.

Com a abertura econômica dos anos 1990 as empresas nacionais passaram por uma reestruturação tecnológica que fomentou a modernização do parque industrial, tal mudança foi intensificada com a valorização cambial do final da década que permitiu a atualização dos bens de capital. Também no final desse período é possível identificar o interesse do governo na internacionalização das empresas. Com a volta das políticas industriais, a internacionalização das empresas brasileiras passou a ocupar um lugar cada vez maior na agenda de políticas públicas, entretanto, ainda é incipiente e mantém nos apoios do BNDES seu único instrumento de ação para a emissão de IDE.

O IDBE nos últimos dois decênios esteve concentrado no setor de serviços e nos paraísos fiscais, embora essa tendência tenha diminuído a partir de 2007. Os investimentos produtivos brasileiros são destinados aos países da América Latina, da América do Norte e na Europa, principalmente nas indústrias alimentícias, metalúrgica e de minerais não-metálicos. As estratégias seguidas pelas empresas mostraram algum aprimoramento, uma vez que, além da busca por mercados e por recursos naturais, também procuram os ativos e a eficiência.

No tocante aos impactos macroeconômicos, constatou-se uma pequena proporção do IDBE emitido em relação ao PIB e à FBCF, o que

sinaliza uma capacidade potencial de investir no exterior. Tal evidência também é identificada na entrada de rendas provenientes desses investimentos e nos estágios do IDP seguido IDBE. Estes dados deixam claro que a internacionalização das empresas brasileiras ainda é recente e não regular. Atenta-se também para a importância que a internacionalização pode ter no melhoramento tecnológico e na implementação de inovações, o que já vem sendo seguido por algumas empresas e gerando resultados satisfatórios.

5. PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL E INVESTIMENTO DIRETO DA COREIA DO SUL NO EXTERIOR

O objetivo do capítulo é, em um primeiro momento, estudar como o IDE recebido foi tratado no processo de desenvolvimento industrial sul-coreano e como foi o seu desempenho ao longo dos anos. Embora não seja o escopo deste trabalho, entende-se que é necessário ambientar a relação entre a abertura comercial, o capital internacional e os Planos Quinquenais de Desenvolvimento Econômico (PQDE). Para tanto, analisa-se o papel do comércio exterior e do IDE recebido na formação da indústria sul-coreana. Faz-se importante ressaltar que essa seção não pretende tratar o processo industrial sul-coreano por completo, visto que demandaria tratar dos planos econômicos de cada governo, do ambiente político e do contexto internacional de modo pormenorizado, além do relacionamento geopolítico com nações que tiveram impacto significativo no desenvolvimento do país, como Japão e EUA, e das características idiossincráticas da população sul-coreana extensamente destacada na literatura.

Na sequência, o IDCE é discutido em duas etapas: i) os primeiros capitais emitidos, e ii) os investimentos pós-abertura econômica. Nesta última, abordam-se as políticas de apoio ao IDCE, o desempenho dos IDCE segundo os países e setores de destino, e os impactos macroeconômicos com base em estudos e pesquisas já realizados e em dados secundários fornecidos por instituições oficiais. Por fim, tem-se a síntese conclusiva.

5.1 O CAPITAL EXTERNO NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO SUL-COREANO

Durante o período que a Coreia do Sul foi colonizada pelo Japão, sua economia era fortemente dependente do setor agrícola e controlada pela elite latifundiária japonesa. Entre 1910 e 1945 todas as indústrias instaladas no país eram de origem japonesa e as taxas de juros cobradas aos empreendedores sul-coreanos eram mais altas que as aplicadas aos japoneses, o que dificultava o surgimento de empresas locais. Com a saída do governo japonês (1945), o país foi ocupado pelas forças americanas que tinham a intenção de reconstituir a sua economia. No contexto da Guerra Fria, essa ajuda ocorreu devido ao interesse geopolítico norte-americano em manter a Coreia do Sul distante do comunismo. Em 1947,

a independência do país foi reconhecida pela ONU e, no ano seguinte, Syngman Rhee foi o primeiro presidente eleito (DALL'ACQUA, 1991; MASIEIRO, 2000; LEE, 2011).

Rhee governou durante 1948 e 1960, depois desse período renunciou devido às acusações de corrupção e protestos referentes à estagnação econômica do país. Em meio ao caos econômico estabelecido com o fim da Guerra da Coreia (1950-1953), que resultou na manutenção da divisão das duas Coreias, Rhee implementou reformas institucionais importantes:

i) Suporte à industrialização de bens de consumo não-duráveis, de baixa intensidade de capital, através da combinação clássica de créditos favorecidos e de licenças de importação; ii) criação de grupos capitalistas nacionais, através de operações subsidiadas de privatizações de várias empresas que haviam sido encampadas pelo governo como herança da colonização japonesa; iii) sob pressão americana iniciou-se a implantação de uma ampla reforma agrária, visando diminuir as tensões sociais no campo e criar uma nova base social de apoio ao regime, sob a forma de uma pequena burguesia rural; e, iv) ainda sob a inspiração dos Estados Unidos, o governo coreano empreendeu nos anos 50 um grande esforço de alfabetização e de desenvolvimento do ensino básico (COUTINHO, 1999, p. 352).

Cabe destacar que a reforma agrária foi a protagonista da construção das bases para a distribuição de renda consideravelmente igualitária, a qual tem caracterizado o desenvolvimento socioeconômico sul-coreano. Igualmente, a reforma educacional e o empenho sul-coreano em melhorar a capacitação profissional dos trabalhadores ao longo de sua trajetória de desenvolvimento são percebidos como importante contribuição ao progresso tecnológico.

Durante o período colonial, os japoneses controlavam o setor industrial dinâmico da economia sul-coreana, pois realizavam a transferência tecnológica e a mão de obra qualificada empregadas nas fábricas. Assim, ainda que incipiente, a estrutura industrial formada pelos japoneses facilitou o processo industrial seguido após a independência. A reconstrução econômica do país somente se iniciou com o término da guerra e com a assistência econômica dos Estados Unidos e da ONU. A

estratégia seguida para alcançar tal efeito foi a industrialização por substituição de importações que perdurou até a década de 1960. Durante essa fase, havia um sistema de comércio restritivo que impedia a expansão das exportações (DALL'ACQUA, 1991).

O sucessor de Rhee, Chang Myon, foi deposto em 1961 com um golpe militar liderado pelo general Park Chung-hee. Esse golpe foi um importante marco histórico e econômico para o país, uma vez que se instaurou o Estado desenvolvimentista comprometido em assegurar o rápido desenvolvimento econômico. No decorrer de seu governo (1961-1979), Park buscou a independência econômica e política do país, deste modo, além da autossuficiência econômica, também a militar.

A partir da década de 1960, a Coreia do Sul iniciou uma trajetória de desenvolvimento industrial orquestrada pelo Estado através de planos quinquenais de crescimento econômico e social. Entre as finalidades dos planos estão a forte intervenção governamental na formação de preços e o desenvolvimento de grandes conglomerados empresariais, denominados *chaebol*¹³. A seletividade da industrialização por substituição de importações permaneceu nos anos iniciais, entretanto, a estratégia principal passou a ser uma política voltada às exportações. Em meados dos anos 1980, ocorreu a redemocratização do país e a implementação de estratégias de apoio às pequenas e médias empresas. Na década posterior, o desenvolvimento das indústrias de alto valor agregado é beneficiado com a globalização econômica. Sobre esta nova estratégia industrial, cabe destacar as considerações de Dall'Acqua (1991, p. 104):

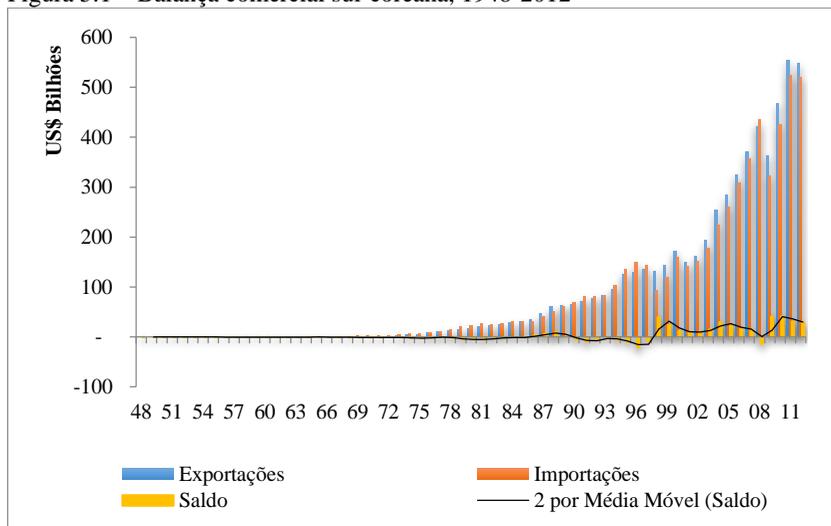
É, no entanto, interessante notar que o modelo exportador não surge como uma proposta inicial de desenvolvimento. Na realidade, os primeiros planos de desenvolvimento enfatizavam a instalação de uma estrutura econômica autossuficiente (FKI, 1987, p.5). Ao contrário de Hong Kong e Cingapura, onde a falta de recursos naturais tornou a industrialização "para fora" a opção óbvia, na Coreia, esta orientação vai se

¹³ Segundo Coutinho (1999), os *chaebol* eram uma réplica dos antigos *zaibatsu* (conglomerados empresariais japoneses). São caracterizados pelo controle familiar, gestão centralizada em empresários líderes audaciosos e, principalmente, com o interesse de manter as relações de cooperação estreitas com o governo para obter deste a incumbência de desenvolver novos negócios, beneficiando-se dos incentivos correspondentes.

delineando apenas gradualmente, na medida em que as restrições à continuidade do crescimento econômico impõem uma pragmática adaptação do modelo coreano às oportunidades abertas pelo comércio internacional. Em outras palavras, a opção exportadora, antes de idealizada, foi sendo imposta como uma questão de sobrevivência do modelo econômico.

Como exhibe a Figura 5.1, embora a mudança estratégica do processo de industrialização da Coreia do Sul tenha promovido as exportações, tal fato não reproduziu um saldo positivo da sua balança comercial até a década de 1980, período em que a indústria pesada já havia sido consolidada. Durante a década de 1950, as exportações cresceram a uma taxa média de 4%, esse crescimento passou para 40% na década seguinte e para 36% na década de 1970.

Figura 5.1 – Balança comercial sul-coreana, 1948-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

Nota: Média Móvel de 2 períodos referente à variável “saldo”.

Na fase inicial do desenvolvimento econômico da Coreia do Sul, nas décadas de 1960 e 1970, os *chaebol* contaram com o apoio e proteção exclusivos do governo que ajudou a impulsionar o crescimento econômico rápido através do acesso monopolístico aos recursos. O

governo deu-lhes o direito de se envolver em alguns setores de forma contínua favorecendo-lhes com assistência financeira, taxas de juro baixas, benefícios fiscais, licenças de importação e exportação e incentivos ao investimento estrangeiro. Até o fim do regime militar, o governo e os *chaebol* dominaram o cenário econômico do país ao cooperarem estreitamente com base em interesses congruentes. Por meio de seu acesso ao capital, o Estado estava em uma posição para orquestrar as atividades dos *chaebol*, ao mesmo tempo, o governo era dependente dos *chaebol* para atingir o seu objetivo de transformação e desenvolvimento industrial (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013).

Os planos foram implementados pelo Conselho de Planejamento Econômico, Ministério das Finanças e o Ministério do Comércio e da Indústria. Tais instituições, além de elaborar as políticas econômicas, também controlavam os capitais interno e externo e o orçamento nacional. Sendo assim, os bancos foram nacionalizados de modo que o sistema de crédito ficou sob o controle do governo, o que tornou as empresas privadas, inclusive os *chaebol*, dependentes do Estado. Ademais, os empréstimos estrangeiros e os IDEs eram rigorosamente controlados pelo Estado (LEE, 2011).

O primeiro PQDE (1962-1966) construiu as bases para a estrutura industrial sul-coreana. De acordo com Masiero (2000), os principais gargalos da economia encontravam-se nas poucas fontes de fornecimento de energia, nos desequilíbrios estruturais, nas indústrias básicas e de infraestrutura restringidas e nos desequilíbrios do Balanço de Pagamentos. Para tanto, as políticas industriais estavam focadas nas áreas de energia elétrica, fertilizantes, refinarias de petróleo, fibras sintéticas e cimento, além de promover a industrialização por substituição de importações de bens de consumo. Assim, a meta da política comercial era de aumentar as exportações ao máximo e, para isso, as empresas exportadoras tinham acesso aos empréstimos, benefícios fiscais e apoios administrativos facilitados.

Dall'Acqua (1991) afirma que a principal estratégia industrial do período era a substituição de importações e que a mesma teve efeitos perversos sobre o Balanço de Pagamentos, pois aumentou as importações de bens de capital e de matérias-primas não produzidos pelo país. Portanto, o crescimento econômico era acompanhado por uma crescente dependência do capital externo, o que marcou o modelo de desenvolvimento econômico seguido nos planos posteriores.

Conforme aponta Lee (2011), os projetos desse Plano foram financiados com os recursos da assistência econômica internacional,

empréstimos estrangeiros e poupança interna. Além disso, os EUA forneceram fundos para modernizar as forças armadas em contrapartida do acordo com o exército sul-coreano de enviar soldados à guerra do Vietnã (1955-1975). Segundo Kim (1990), os empréstimos em capital externo para o setor privado e comercial começaram a entrar na economia entre 1959 e 1962, sendo que, na década de 1960, os auxílios estrangeiros foram o único tipo de capital externo entrante, pois não houve entrada de IDE.

Masiero (2000) e Yoon e Souza (2001) argumentam que o primeiro PQDE não representou transformações substanciais na economia, porém, sua maior contribuição foi em sinalizar a direção que as políticas econômicas estavam trilhando de maneira que a meta principal foi a de romper com o círculo vicioso da pobreza. O crescimento econômico observado no período foi acompanhado do crescimento das exportações e da inflação.

O segundo PQDE (1967-71) visava fortalecer o desenvolvimento econômico através de políticas agrícola, comercial, social e industrial, em que esta enfatizava a rápida construção das indústrias substitutas de importações, tais como aço, maquinaria e química. O setor industrial contou com empréstimos estrangeiros para adquirir bens de capital para indústria leve, a qual deveria substituir a importação e exportar a produção. Os recursos obtidos com as vendas externas foram usados, em parte, para pagar as dívidas acumuladas nos anos de 1950 e de 1960 (LEE, 2011). Conforme apontam Miltons e Michelon (2008), tais políticas tinham o objetivo de melhorar o desempenho exportador, elevar a produtividade, a promoção de P&D, a criação de empregos e aliviar o saldo do Balanço de Pagamentos.

Neste Plano, Dall'Acqua (1991) observa uma clara reorientação da política industrial para a promoção das exportações. O governo não somente incluiu a estratégia de industrialização orientada às exportações, como também estabeleceu simultaneamente instituições econômicas para ajudar na coordenação política e econômica. Desta forma, começa a materializar-se a industrialização “voltada para fora”, fundamentada na imprescindibilidade de planejar a expansão das exportações para atenuar o desequilíbrio externo. Os dados divulgados pela UNCTADStat (2014) demonstram que o valor exportado cresceu, em média, 33% ao ano durante o segundo Plano, e as importações 24%. Essa mudança na política industrial “significou crescente suporte financeiro do governo às indústrias de exportação e a adoção de um sistema de câmbio flexível, que permitiu uma razoável flutuação da taxa de câmbio real” (DALL'ACQUA, 1991, p. 106). Ainda conforme esse autor, a

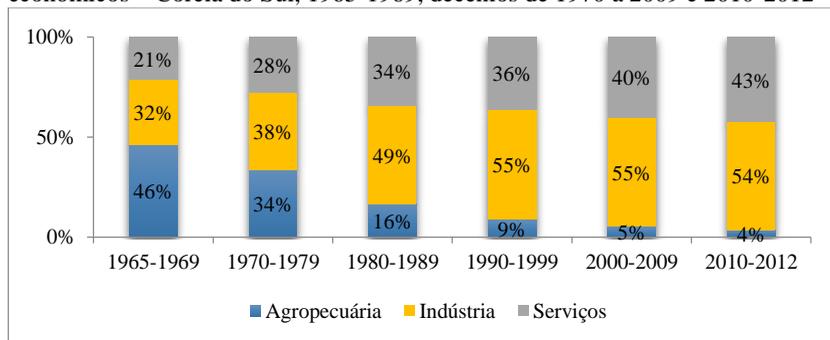
viabilização do setor exportador foi possível com a atuação das instituições financeiras privadas na mobilização da poupança externa por meio da concessão de aval aos empréstimos internacionais.

Lee (2011) e Fleury e Fleury apud Miltons e Michelin (2008) descrevem que os conglomerados colheram os benefícios da aplicação das políticas deste Plano observados no crescimento do porte das empresas e na intensificação da diversificação setorial e horizontal. Kim (1993) também observa que os *chaebol* foram os principais instrumentos do governo de captação de tecnologia externa.

Concomitantemente às políticas de aceleração do crescimento, o governo também introduziu algumas medidas para conter a inflação que estava subindo desde o primeiro Plano. Contudo, a expansão industrial demonstrou-se dependente das importações de bens de capital e de matérias-primas, sendo que o crescimento dessas superou as exportações. Masiero (2000) assinala que a demanda por investimentos excedeu o montante de reservas adquiridas, uma vez que os investimentos públicos e privados expandiram rapidamente. Assim sendo, identificava-se a necessidade de aumentar as reservas domésticas e de reduzir os empréstimos externos.

A Figura 5.2 ilustra a participação no valor adicionado segundo os setores econômicos da Coreia do Sul. Nota-se que o setor industrial aumentou sua participação ao longo dos anos, bem como os serviços, em detrimento do setor primário. Na década de 1970 a indústria cresceu seis pontos percentuais em relação ao período de 1965 a 1969, representando 38% do total, e passou a ser o setor mais significativo da economia desde então.

Figura 5.2 – Participação no valor adicionado a preços correntes segundo setores econômicos – Coreia do Sul, 1965-1969, decênios de 1970 a 2009 e 2010-2012



Fonte: World Bank Database, 2014. Elaboração própria.

No terceiro PQDE (1972-76) o governo mudou a direção da política econômica e lançou, em 1973, o Plano de Promoção das Indústrias Química e Pesada (PIQP). O PIQP, o qual perdurou durante o decênio de 1970, direcionou o crédito através de bancos estatais para as industriais do setor. Entre as indústrias privilegiadas estavam as de ferro e aço, eletrônicos, naval e, as mais intensivas em tecnologia, química, maquinaria e transporte. Deste modo, o governo também desejava melhorar as estruturas dos produtos exportados, os quais até então eram intensivos em trabalho. O governo também pensou na distribuição geográfica equilibrada da produção construindo indústrias ao sul do país, desta forma gerou oportunidades de emprego nas áreas menos desenvolvidas. Com o objetivo de diminuir a dependência do capital externo, o governo disponibilizava matérias-primas, assistência financeira e empréstimos com taxas de juros baixas às novas indústrias. Contudo, as medidas para aumento das reservas não tiveram grandes efeitos de modo que houve um grande aumento da dívida externa do país (MASIERO, 2000).

Conforme apontado por Kim (1990), os empréstimos externos cresceram significativamente nesse período, 148% em comparação com o período do segundo Plano, e representavam mais de 96% do total do capital externo na economia sul-coreana, enquanto que o IDE apenas 3,2%. Segundo Jong-Chan Rhee (1994) apud Lee (2011), inicialmente havia uma recusa dos empresários à industrialização pesada e química, devido aos altos investimentos que estas demandam. Todavia, o governo usou seu poder coercitivo para forçar os empresários a diversificar nesta direção¹⁴.

Lim (2003) apud Miltons e Michelon (2007) informa que o governo também ofereceu suporte financeiro aos *chaebol* através do provimento pelos bancos estatais de garantias de repagamento das dívidas às instituições estrangeiras que estendessem seus empréstimos às empresas privadas. Como resultado os conglomerados dobraram sua participação no PIB entre 1973 e 1978. Segundo Canuto (1994a), o crescimento dos *chaebol* somente foi possível devido às elevadas razões dívida/capital próprio, pois as receitas das atividades correntes eram utilizadas para dar continuidade ao aprendizado tecnológico e aos novos investimentos em detrimento das dívidas anteriores.

Em 1973, a economia sul-coreana passa por uma desaceleração em consequência da crise do petróleo acompanhada pelo aumento da taxa de

¹⁴ Este tipo de medida e também a instituição da lei marcial em 1972 marcam, para Lee (2011), o auge do regime autoritário do general Park.

desemprego, da inflação, deterioração do comércio exterior e do Balanço de Pagamentos. O déficit na balança comercial, em 1974, foi de US\$ 2,4 bilhões, sendo que no ano anterior o saldo negativo foi de US\$ 1 bilhão, conforme a UNCTADStat (2014). Em resposta, o governo desvalorizou a moeda para não comprometer as exportações e introduziu uma série de medidas para estimular a indústria: “i) a amortização para investimentos em máquinas e equipamentos utilizados pela produção interna; ii) fundo com juros baixos para estimular investimento privado; e, iii) pagamento antecipado de grande parte do orçamento de projetos de construção, manufatura e fornecimento, previstos para iniciar em 1975, para estimular a produção e o emprego” (LEE, 2011).

Conforme delinea Lee (2005), durante os três primeiros PQDES constitui-se o primeiro período do SNI sul-coreano, caracterizado por ser um estágio de imitação do desenvolvimento tecnológico. Neste sentido, o papel dos institutos de pesquisa governamentais era de prover os serviços de C&T que foram utilizados na absorção e apropriação de tecnologia estrangeira e de realizar pesquisas para o setor privado através de contratos e *joint ventures*. Assim, a política industrial se limitou ao papel de identificar as competências tecnológicas dos setores industriais estratégicos e não teve uma íntima ligação com a política de C&T.

A parte as peculiaridades de cada indústria em realizar o aprendizado tecnológico, é importante destacar que a entrada de tecnologias estrangeiras foi fundamental para a melhor capacitação da estrutura industrial do país. Kim (1993) descreve que, devido à ausência de capacidade tecnológica no início do desenvolvimento econômico, a Coreia do Sul dependeu da importação de tecnologia estrangeira. Entretanto, as políticas referentes ao IDE e as licenças estrangeiras foram restritivas nos anos iniciais da industrialização, em que a tecnologia não era um elemento crítico. Contudo, embora o país tenha restringido o IDE, promoveu a transferência de tecnologia através de outros meios, como pela importação de bens de capital e realização de engenharia reversa. A contínua relação com os Estados Unidos também serviu como um importante papel na habilitação das firmas sul-coreanas em acumular capacidade e experiência, além de possibilitar a entrada de pesquisadores sul-coreanos nas universidades norte-americanas.

A retirada das tropas norte-americanas da Coreia do Sul, iniciada em 1977, tornou os investimentos em defesa ainda mais importantes para o general Park. Nesse contexto, o quarto PQDE (1977-81) manteve suas políticas voltadas a fomentar a transformação da estrutura industrial com o aprofundamento dos investimentos nas indústrias pesada e química e no

desenvolvimento da ciência e tecnologia, além de manter as políticas de estímulo às exportações. Deste modo, o Plano privilegiou as indústrias de alta tecnologia e as intensivas em trabalho, como máquinas ferramentas, eletrônicos e construção naval, além das indústrias de ferro e aço, petroquímica e metais não-ferrosos. Tais medidas obtiveram um resultado positivo durante os primeiros anos do Plano com o crescimento das exportações e dos investimentos (MASIERO, 2000; LEE, 2011). Durante os anos 1962 a 1982, a Coreia do Sul gastou US\$ 681 milhões em *royalties* para importar *know how*, o que correspondeu a 47% do total do investimento estrangeiros. A orientação para fora acentuou a competição internacional forçando o governo e as empresas a investirem ativamente na especialização dos trabalhadores (MILTONS; MICHELON, 2007). O capital externo somou US\$ 13 bilhões nesse período, maior montante recebido durante o processo de industrialização, e mais de 90% se referiam aos empréstimos público e comercial (KIM, 1990).

A partir do final dos anos 1970, os ambientes econômico e político no país passaram por sérios problemas estruturais. Por um lado, no contexto econômico, a desaceleração da economia mundial decorrente dos dois choques do petróleo afetou o país fortemente. A produção industrial estava operando com capacidade ociosa, associada aos investimentos excessivos nas indústrias pesada e química, e havia ainda o agravamento do endividamento externo. Além disso, a competitividade das exportações estava comprometida em virtude dos aumentos dos salários nominais, da sobrevalorização cambial e dos insuficientes investimentos em P&D. Somados a esses fatores, as taxas de desemprego e inflação altas contribuíram para o descontentamento da população. Por sua vez, no contexto político, instaurou-se um clima de forte instabilidade, em 1979, culminando no assassinato do general Park (LEE, 2011).

Os choques externos sofridos pela Coreia do Sul no final dos anos 1970 agravaram os desequilíbrios estruturais existentes. As medidas de estabilização adotadas centraram-se sobre políticas monetárias e fiscais fortemente contracionista. Deste modo, houve redução do déficit público através de cortes nos gastos públicos do adiantamento dos investimentos. Também se conteve o crédito bancário para o setor privado para atenuar o crescimento da inflação. A desvalorização do câmbio somente ocorreu em 1980, quando as medidas contracionistas já estavam surtindo efeito. As ajudas externas contribuíram para a execução de tais políticas, sendo que a Coreia do Sul se beneficiou em iniciar o programa de estabilização antes de 1982, ano em que tais ajudas começaram a cessar (DALL'ACQUA, 1991). Em 1981, o general Chun Doo Hwan tomou o

poder em decorrência de um novo golpe militar. O governo de Chun foi responsável por retomar as ligações diplomáticas, sobretudo do Japão, o qual conferiu à Coreia do Sul um empréstimo de US\$ 4 bilhões para o financiamento do próximo plano de desenvolvimento. Sendo assim, em um primeiro momento, o programa de estabilização resultou em uma forte recessão, logo a seguir, o país iniciou uma firme recuperação econômica.

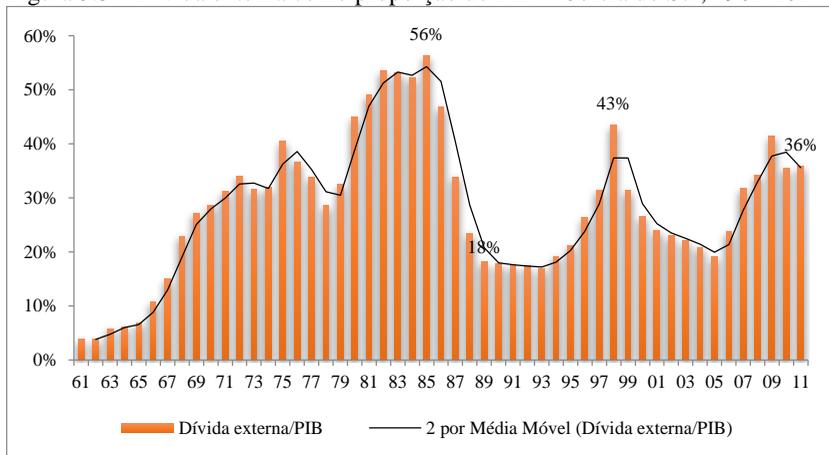
Para Canuto (1994b), dois foram os motivos que fizeram a Coreia do Sul atravessar a crise de maneira ativa: i) em alternativa às saídas dos bancos norte-americanos, o país contou com os bancos japoneses para preencher a lacuna e, ii) o sistema bancário que estava em curso de privatizações teve o estoque da dívida crescente, contudo, o controle acionário de tais instituições foi tomado pelos *chaebol*, também dominantes das instituições financeiras não bancárias, sendo que essas últimas começaram a se livrar dos empréstimos ainda em 1981. No decurso da globalização financeira, a extensão da produção toma também o setor bancário fundindo ambos os capitais. O processo de alavancagem financeira fica facilitada desta forma.

Ademais, Canuto (1994a) descreve que a participação da FBCF no PIB manteve-se elevada acompanhada do esforço de transição para uma estrutura industrial com a firmação de novas prioridades – eletrônica e automobilística. Desta forma, o autor aponta como foi possível o bom desempenho da Coreia do Sul durante a crise:

Os resultados se fizeram sentir posteriormente, no crescimento com *upgrading* dos anos 80, puxado por exportações em segmentos com dinamismo tecnológico e de mercado na eletrônica e na automobilística, as quais permitiam gradual eliminação do déficit comercial de bens e serviços em conta corrente, bem como redução absoluta da dívida externa (CANUTO, 1994a, p. 11).

A maior parte da FBCF da Coreia do Sul é composta pelas empresas privadas não financeiras, em seguida pelas empresas do setor público. Na década de 1960, os investimentos representavam 17% do PIB e passaram para 29% no decênio seguinte em virtude dos investimentos na formação das indústrias pesada e química. Tal proporção se manteve estagnada, assim como apontado por Canuto (1994a) nos anos 1980, mesmo no momento de crise.

Figura 5.3 – Dívida externa como proporção do PIB – Coreia do Sul, 1961-2011



Fonte: Até 1986: Collins; Park, 1989. Após: Asian Economic Institute, 2014. Elaboração própria.

Nota: Média Móvel de 2 períodos referente à variável “dívida externo/PIB”.

O quinto PQDE (1982-1986) possuía o objetivo de estabelecer o bem estar social. No início dos anos 1980 o contexto macroeconômico da Coreia do Sul era marcado por um baixo crescimento, aumento da dívida externa e da inflação. Assim, o Plano contemplava uma série de políticas de incentivo às exportações como estratégia para alavancar o crescimento econômico e ampliar as reservas. Conforme ilustra a Figura 5.3, a dívida externa sul-coreana chegou ao seu pico em 1985, em que representou 56% do PIB. Contudo, em 1989 esta proporção já havia passado para 18% como efeito das políticas de estabilização. No ano de 1998, me meio à crise asiática, a razão dívida externa/PIB apresentou novamente um indicador expressivo, 43%.

De acordo com Masiero (2000), nas mudanças da política comercial do Plano estavam inclusas a promoção das exportações e a diversificação de mercado, diminuição nas taxas de importações de bens intermediários e aumento do crédito para as exportações de bens duráveis, tais como máquinas e navios. Outra mudança bastante significativa verificou-se no foco da política industrial, a qual deixou de enfatizar as indústrias química e pesada para privilegiar as indústrias intensivas em tecnologia, como as máquinas de precisão e de informação e os eletrônicos (televisores, videocassetes e semicondutores).

De acordo com Lee (2005), a partir de 1980, a indústria da Coreia do Sul passou a internalizar o desenvolvimento tecnológico. Tal fase é

caracterizada por um aumento da capacidade das empresas privadas no tocante à inovação. Os incentivos fiscais e financeiros foram expandidos a fim de auxiliar as empresas que investiam em atividades de P&D, da mesma forma, o governo reduziu as restrições quanto à entrada de IDE com o objetivo de estimular a aquisição de tecnologia por meio deles. Em detrimento do maior envolvimento do setor privado com a inovação, os investimentos públicos em P&D foram menos enfatizados. Em relação à estratégia tecnológica do setor privado, cabe apontar que os *chaebol*, além de terem sido a força motriz na expansão da produção e das exportações das décadas de 1960 e 1970, também desempenharam um papel essencial nas indústrias de alta tecnologia na década de 1980. Ao fazer isso, tais empresas continuaram, ao longo dos anos seguintes, diversificando expressivamente suas fontes de tecnologia.

Como resultado das medidas adotadas neste Plano, a partir de 1986 o país apresentou crescimento econômico, estabilidade de preços e superávit no Balanço de Pagamentos. O capital externo diminuiu em relação ao Plano anterior, foram verificados, aproximadamente, US\$ 11 bilhões, e a menor redução foi no tocante aos empréstimos comerciais. Por sua vez, o IDE recebido expandiu 139% em comparação com o período anterior (KIM, 1990).

A forma como a Coreia do Sul levantou os recursos necessários para a consolidação do seu complexo industrial é um dos fatores mais importante do seu processo de desenvolvimento. Durante as fases da industrialização leve, a maior parte dos investimentos era gerada internamente, entretanto, quando o processo avançou para a indústria pesada predominou o capital externo. Na década de 1970, as fontes de financiamento externo representaram, aproximadamente, 70% do total, segundo Canuto (1994a). Até a década de 1980, o governo aprovou o IDE para equilibrar o Balanço de Pagamentos e para ofertar a tecnologia e conhecimentos necessários, assim, o IDE era bem-vindo nos setores exportadores das indústrias leves. Contudo, o IDE continuou sendo desencorajado nos setores ainda protegidos pela substituição de importação, uma vez que o governo sul-coreano temia que a economia fosse dominada por empresas estrangeiras (KIM; HWANG, 2000).

Kim (1990) faz um levantamento detalhado dos capitais externos no financiamento da economia sul-coreana, a saber: empréstimos ao setor público, empréstimos comerciais e IDE. No que tange aos empréstimos estrangeiros realizados pelo setor público, 48% dos recursos foram investidos em empresas estatais de infraestrutura básica e no setor primário, tais como eletricidade, companhias de comunicação,

siderúrgicas e bancos, no período de 1959 a 1979, o que compreende os quatro primeiros PQDE. Tal participação passou para 63% durante os anos de 1980 a 1984. Somente 5% desses recursos foram investidos na indústria e a maior porção foi destinada ao setor de aço e ferro, a qual é fortemente dominada por apenas uma empresa – POSCO.

Considerando que o Estado foi o principal tomador e distribuidor dos capitais externos, o mesmo foi capaz de canalizar os empréstimos para os setores de infraestrutura e outras empresas estatais. A distribuição industrial dos empréstimos públicos implica que o Estado possuía autonomia na decisão da alocação de tais recursos, evidenciando que o governo mostrou-se independente do setor privado na tomada de decisão. Caso contrário, os empréstimos públicos poderiam ter sido investidos nos setores os quais a iniciativa privada foi mais ativa, por exemplo, na indústria e nos serviços. Além disso, também mostra uma conformidade com os planos de desenvolvimento.

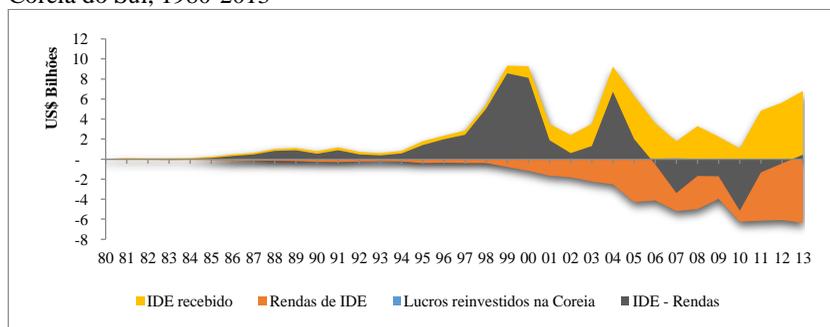
Em se tratando dos empréstimos estrangeiros comerciais, Kim (1990) demonstra que, aproximadamente, 61% foram investidos na indústria com predomínio das empresas privadas nos anos de 1959 a 1981. Tal fato exibe um forte contraste em relação aos empréstimos públicos, todavia, não significa que o Estado não possuía influência sobre os empréstimos comerciais. A razão pela qual a designação tenha assim sucedido é que cabia ao Estado não somente aprovar, como também, realizar os pagamentos das dívidas – entre 1959 e 1968 o Estado foi responsável pelo reembolso de 90% dos empréstimos comerciais. Desta forma, como o governo estava ativamente envolvido em adquirir tais empréstimos, significava também a integral participação na seleção dos recebedores dos recursos. Este mecanismo permitiu amplo espaço para a intervenção estatal no setor privado. As indústrias que receberam a maior proporção dos empréstimos comerciais entre 1959 e 1981, 41,4% do total, foram a química, aço, metal e equipamentos de transporte. No período de 1982 a 1984, além de uma queda acentuada dos empréstimos comerciais, esses recursos passaram a se concentrar no setor de serviços (KIM, 1990; CANUTO, 1994a).

Kim (1990) aponta que as mudanças nos anos 1980 no padrão de investimento dos empréstimos comerciais são similares às mudanças no IDE, uma vez que o IDE possui uma maior associação de complementaridade com os empréstimos comerciais do que com os empréstimos públicos. No caso da Coreia do Sul em que os empréstimos comerciais possuíam as garantias de pagamentos do Estado, as ETNs eram mais sensíveis às condições do mercado.

Diversos estudos verificam que a entrada de IDE na economia sul-coreana obteve uma pequena participação no total dos investimentos, ainda mais quando comparado com os capitais externos totais, durante o processo industrial das décadas de 1950 a 1970 (KIM, 1990; CANUTO; 1994; KIM, HWANG, 2000; LEE; 2011; entre outros). Entretanto, a partir da década de 1980, o IDE recebido começou a crescer em grandes proporções, passou de US\$ 23 mil em 1962-1966 para US\$ 1,4 bilhão em 1982-1985. Considera-se, portanto, que o papel das ETNs na Coreia do Sul foi fortemente controlado pelo Estado, contudo, não se pode afirmar que o crescimento no fluxo de IDE entrante foi reflexo simplesmente das mudanças políticas referentes a tais investimentos. Se assim fosse, qualquer país que desejasse atrair IDE poderia ajustar os regulamentos quanto à sua entrada e distribuição. Conforme argumentado por Dunning (2006), diversos fatores influenciam os IDEs, inclusive as condições favoráveis do mercado de destino.

Como pode ser observado na Figura 5.4, ainda que os fluxos de IDEs recebidos pela Coreia do Sul tenham tido um crescimento expressivo nos anos 1980 em comparação com os anos anteriores, a década de 1990 marca uma expansão inédita. Também cabe assinalar que as rendas referentes a tais investimentos mantinham-se dentro do país enquanto ainda havia o controle do Estado. Durante a crise asiática as rendas enviadas ao exterior começaram a se expandir e, nos anos pós-2000, chegaram a ultrapassar os fluxos de IDEs.

Figura 5.4 – Fluxos de IDEs recebidos e rendas¹ de IDE e Lucros Reinvestidos², Coreia do Sul, 1980-2013



Fonte: Bank of Korea, 2014. Elaboração própria.

Nota: ¹ As rendas de investimento direto abrangem os lucros e dividendos relativos a participações no capital de empresas e os juros correspondentes aos empréstimos intercompanhias nas modalidades de empréstimos diretos e títulos de qualquer prazo. Não incluem os ganhos de capital, classificados como investimento direto na Conta

Financeira. ² Os lucros reinvestidos na Coreia do Sul foram apresentados separadamente com sinal positivo, pois são contabilizados como despesa na conta de rendas e como receita na Conta Financeira.

Desta forma, entende-se que a expansão da entrada de IDE na economia sul-coreana na década de 1980 foi consequência dos fatores da economia política interna e internacional. No ambiente doméstico, as políticas favoráveis à entrada de IDE fizeram parte do movimento em direção à liberalização. E, no ambiente internacional, a Coreia do Sul foi considerada um lugar mais atrativo devido a sua economia consistente em comparação com os outros NICs, pois a crise da dívida foi mais fortemente sentida pelos países da América Latina levando as ETNs a procurarem outros lugares para investir.

Kim (1990) argumenta que o desenvolvimento das indústrias química e pesada durante a década de 1970 também impactaram na entrada de IDE somente após esse período, pois, considerando que o governo estava empenhado em defender tais indústrias, havia uma relutância em aceitar os investimentos de ETNs. Ao mesmo tempo, as ETNs não consideravam a Coreia do Sul um ambiente atrativo devido à política autoritária do general Park e dos grandes recursos necessários para investir nestas industriais. Ademais, o país foi privilegiado em adquirir empréstimos com juros baixos de organizações internacionais, como FMI e BIRD.

Cabe então elucidar algumas particularidades que determinaram a decisão do FMI a ajudar os países em crise por volta dos anos 1970 e 1980. Tratava-se de uma política de “*picking winners and punishing losers*”. Williams (2012) afirma que o FMI tomou suas decisões, em parte, com base na viabilidade econômica dos ajustes estruturais exigidos pelo empréstimo. A taxa de crescimento econômico e o saldo do Balanço de Pagamento foram os fatores mais importantes que impactaram no fornecimento dos empréstimos. Outros fatores também considerados foram a taxa de câmbio efetiva real, o nível da dívida externa, o crescimento do PIB, o PIB per capita, a reputação em empréstimos anteriores, como também a abertura econômica. Há ainda estudos que consideram que, embora o FMI siga uma doutrina de neutralidade econômica, as relações políticas podem afetar a decisão de emprestar, principalmente porque o sistema de votação ponderada fornece aos EUA um veto virtual em todas as decisões de concessão de empréstimos. Consequentemente, os países com maior proximidade política com os EUA são mais propensos a ser recompensado com empréstimos (THACKER, 1999 apud WILLIAMS, 2012). Deste modo, com o esgotamento do padrão de financiamento e a evidência da dívida externa

a Coreia do Sul passou para uma nova fase, porém sem uma drástica ruptura como observado nos países latino-americanos.

De fato, Canuto (1994a, p. 134) identifica um esforço do Estado sul-coreano na direção desses fatores tomando decisões arbitrárias sobre o destino dos investimentos. Tal política intervencionista, facilitada pela natureza vulnerável das empresas na Coreia do Sul, consistia na premiação de bons desempenhos e na punição de maus desempenhos “utilizando como parâmetro o cumprimento de metas de exportação, a busca por autonomia tecnológica e a redução de preços locais e/ou melhor qualidade”.

Outros fatores também influenciaram a expansão do IDE após 1980: i) os investimentos realizados nas indústrias química e pesada não tiveram o efeito desejado, o avanço de tais setores somente ocorreria via *upgrading* tecnológico, o qual teria de ser conseguido no exterior; ii) o rápido crescimento econômico e o bom desempenho das exportações; e, iii) a busca pela abertura econômica como imposição do FMI para a concessão dos empréstimos, bem como, o aumento do déficit comercial com os EUA fizeram o país pressionar pela liberalização da economia sul-coreana. Como resultado, os empréstimos se tornaram independentes do controle estatal e mais sensíveis aos sinais do mercado. Deste modo, as indústrias que apresentaram maior crescimento de IDE na década de 1980 em relação à década de 1970 foi a de fármacos e cosméticos, máquinas e equipamentos e eletroeletrônicos (KIM, 1990; KIM, HWANG, 2000).

Até o início da década de 1990 a maior parte dos fluxos de IDEs recebidos pela Coreia do Sul se destinaram à indústria na construção civil e nas atividades de fabricação de produtos químicos e de veículos automotores. Estas duas últimas permaneceram como as principais orientações dos investimentos recebidos. Os anos posteriores evidenciaram uma crescente participação do setor de serviços, principalmente, naqueles ligados à intermediação financeira, como decorrência da liberalização econômica.

No tocante à origem dos IDEs, Kim (1990) descreve que 80% do total dos recursos recebidos eram norte-americanos e japoneses. Do IDE oriundo dos EUA, 76,6% foram aplicados nas indústrias pesadas. No caso do investimento procedente do Japão, a maior parte destinou-se ao setor de serviço, 58,8%, porém os 40,3% empregados na indústria estiveram focados também nas atividades mais intensivas em tecnologia. Embora os dois países tenham concentrados os investimentos nas áreas compreendidas pelos PQDEs, também houve investimento considerável

nas indústrias tradicionais, tal como na alimentícia por parte dos EUA e na têxtil e confecção por parte do Japão.

Em 1987 diversas manifestações e protestos culminaram na democratização do país e Roh Tae Woo foi eleito presidente. O sexto PQDE (1987-91) seguiu a mesma direção do Plano anterior, sobretudo no tocante aos incentivos em ciência e tecnologia, porém, enfatizou a eficiência e a competitividade internacional através da liberalização do mercado. As reformas políticas que seguiram possuíam um forte viés liberal, uma vez que incluíram a redução da regulamentação estatal, liberalização do mercado financeiro, das importações e da taxa de câmbio, redução gradual dos subsídios fiscais, privatização das empresas públicas, controle indireto sobre o mercado monetário e diminuição dos empréstimos estrangeiros (MASIERO, 2000; LEE, 2011).

A liberalização financeira foi sentida com a privatização dos bancos e a desregulamentação das instituições financeiras não bancárias. Canuto (1994a) destaca que essa medida não alterou o caráter de “emprestador em última instância” do Estado, uma vez que os setores que passavam por problemas, como construção civil e naval, eram os grandes inadimplentes dos bancos comerciais. Em se tratando dos outros setores, dominados pelos *chaebol*, a busca pela sua autonomização financeira era considerada ainda antes das privatizações. As medidas liberais continuaram ao longo dos anos. Em 1989, diversos requisitos de desempenho impostos às ETNs, tais como exportações, conteúdo local e transferência de tecnologia, foram abolidos. Em 1994, o governo sul-coreano liberou os setores restritos através do Plano Quinquenal de Liberalização do Investimento Externo. As negociações com o GATT também induziram a uma maior competição no mercado doméstico. Três anos depois, os investidores estrangeiros foram permitidos a adquirir empresas sul-coreanas por processos de F&A.

Nesse sentido, os setores enfatizados pelo Plano, representados pelas indústrias de máquinas e equipamentos, automóveis, eletroeletrônicos e construção naval, concentravam o maior dinamismo de mercado e tecnológico na reestruturação industrial internacional em curso. Os processos empregados em tais indústrias possuem rotinas inovativas que estão inseridas no contexto da globalização tecnológica, que por sua vez está fortemente fundamentada na microeletrônica (CANUTO, 1994a).

Com o objetivo de fortalecer a política externa do país, o presidente Roh Tae Woo iniciou em 1989 a *Nordpolitik*, em resposta às reformas nos países socialistas antes do colapso da União Soviética. Acima de tudo, o governo tinha um interesse econômico relacionado com a estratégia de

crescimento do país. O objetivo de tal política era de diversificar os mercados de exportação e procurar fontes confiáveis para os recursos naturais e matérias-primas, a fim de superar as políticas comerciais de proteção dos países ocidentais avançados. Desta forma, a Coreia do Sul estabeleceu relações diplomáticas com a Coreia do Norte, a China, a Mongólia e os países do Leste Europeu.

As Coreias do Sul e do Norte foram admitidas como países separados pela ONU em 1991, ano este em que também assinaram um acordo de paz. No ano posterior Kim Young Sam ganhou a eleição para presidente e lançou o sétimo PQDE (1992-96). Este Plano enfatizou a reforma institucional para o estabelecimento da ética no funcionalismo público e o aprimoramento educacional. Entre as políticas adotadas estavam “a reorganização da educação e promoção de treinamento profissional, expansão da infraestrutura e eficiência no transporte, administração eficiente, organização industrial e reforço das pequenas e médias empresas, melhorias na estrutura agrícola, restabelecimento das funções do governo, expansão da abertura econômica, preparação para a unificação e promoção da cooperação norte-sul” (MASIERO, 2000, p. 16).

Na mesma perspectiva do Plano, Lee (2005) descreve que a Coreia do Sul passa por um estágio da criação do desenvolvimento tecnológico a partir de 1990. Nesse sentido, ocorreu uma reorientação da política de ciência e tecnologia (C&T) no sentido de apoiar a expansão dos gastos em P&D que possibilitassem o país a operar na fronteira tecnológica, bem como a adoção de uma política de inovação que enfatizava uma abordagem orientada para a difusão de programação. Nesse sentido, os setores beneficiados eram as indústrias que enfatizavam a microeletrônica. Entende-se, portanto, que nesta fase a Coreia do Sul empregou esforços na consolidação da sua estrutura industrial buscando a autonomia produtiva e tecnológica.

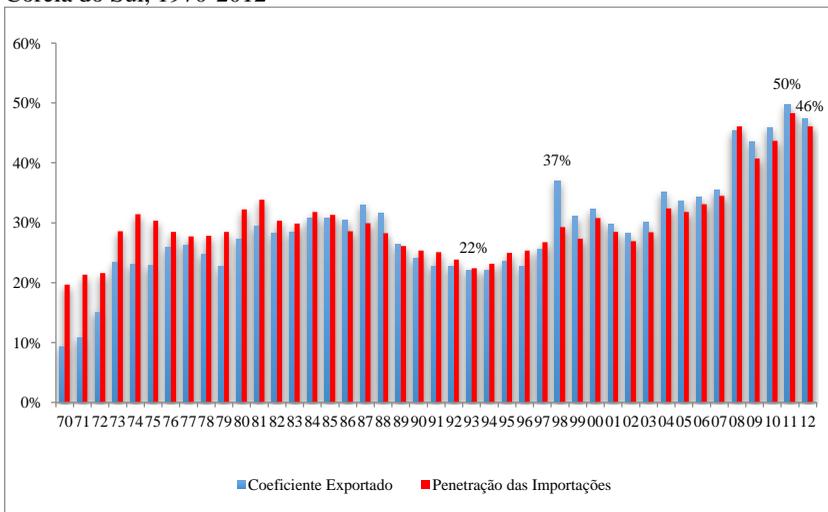
O sétimo PQDE foi substituído, em 1993, pelo Novo Plano de Desenvolvimento Social (NPDS), vigente no período de 1993 a 1997, e cuja intenção era de tornar a economia mais liberal, isto é, diminuir a intervenção governamental, e estimular as inovações. E ainda elevar o nível socioeconômico sul-coreano ao patamar dos países desenvolvidos e preparar a reunificação com a Coreia do Norte. O objetivo maior do NPDS era de liberalizar a economia sul-coreana através das políticas de globalização e internacionalização. Para tanto, foi criado o Comitê de Promoção da Globalização que através de uma política de quatro fases para a globalização dos negócios – empresa nacional orientada ao

mercado nacional, empresa nacional orientada ao mercado internacional, empresa estrangeira local e empresa global – propunha aumentar a competitividade internacional do país.

Conforme essas quatro fases, a empresa nacional, primeiro, se orienta para o mercado nacional para depois expandir o seu mercado para o exterior através de exportações. E após ganhar experiência e ampliar o seu *market share* em determinados países, esta estabeleceria subsidiárias no exterior. Com a ampliação do número de subsidiárias no exterior, do número de atividades (marketing, gerenciamento, produção), do *market share* a empresa nacional se tornaria uma empresa global (LEE, 2011, p. 90-91).

Para este fim, o governo adotou três estratégias para implementar a política de globalização: i) melhorar as operações de política macroeconômica (fiscal e financeira); ii) reestruturação das políticas microeconômicas no sentido de regulamentar a concorrência; e, iii) reforma das políticas corporativas dando autonomia na gestão das empresas. (LEE, 2011).

Figura 5.5 – Coeficiente exportado e Coeficiente de Penetração das Importações, Coreia do Sul, 1970-2012



Fonte: Bank of Korea, 2014. Elaboração própria.

Como resultado da consolidação do parque industrial sul-coreano e da gradual evolução da abertura comercial, em meados da década de 1990 o país apresenta uma elevação do coeficiente exportado, o qual passa a ser superior ao coeficiente de penetração das importações. Nos anos pós-2000, tais coeficientes ultrapassaram a proporção de 40%, disponível na Figura 5.5, contrapondo a situação do início da década de 1970, em que o coeficiente exportado alcançou patamares de 10% e a penetração das importações de 20%.

Em 1997, os países asiáticos, sobretudo aqueles da região Sudeste, foram atingidos por uma grave crise econômica. Entre as causas discutidas na literatura encontram-se os efeitos de contágio provenientes das crises cambiais da Tailândia, Indonésia e Filipinas, a má gestão doméstica e os bancos geridos por investidores estrangeiros (CHUNG; EICHENGREEN, 2004; CROTTY; LEE, 2008; MOON; RHYU, 2010). Na Coreia do Sul, o *Won* depreciou mais de 100% frente ao dólar. A perda de reservas internacionais e a relutância dos credores estrangeiros em rolar os empréstimos levou o país à beira do *default* nesse mesmo ano. Para superar a crise o mais rápido possível, o governo adotou políticas de promoção da entrada de IDE, como a Lei de Promoção do Investimento Externo, em 1998. Esta nova legislação se dirigiu a criar um ambiente de políticas orientadas para o investidor, simplificando os procedimentos de investimento estrangeiro, ampliando os incentivos ao investimento e estabelecendo um quadro institucional de relações com investidores (KIM; HWANG, 2000).

Lee (2011) descreve que a superação da crise somente foi possível com a ajuda do FMI, o qual sugeriu drásticas recomendações ao país em contrapartida. O órgão recomendou à Coreia do Sul a adoção de uma taxa de juros elevada, aumentos dos impostos e cortes dos gastos públicos. Em decorrência de tais medidas, muitas empresas faliram e a taxa de desemprego expandiu. Em relação ao mercado financeiro, o FMI enfatizou reformas políticas de cunho liberal seguindo a “lógica econômica”. O presidente do país na época, Kim Dae-Jung (1998-2002) acatou as indicações do FMI e foi alvo de severas críticas. No seu governo, implantou medidas para estimular o consumo interno através do uso do cartão de crédito.

O governo de Kim realizou uma reforma empresarial guiada pelos “*big deals*”, através dos quais ocorreu a permuta dos *chaebol* enfraquecidos com empresas mais fortes. Quando a fusão não foi possível, uma nova companhia foi criada com a combinação dos negócios

mais fracos dos *chaebol*¹⁵. Além disso, foi estabelecido o Ato de Auditoria Externa sobre as Sociedades Abertas, que buscava a prática e a divulgação de transparência das contas dos *chaebol*. Desta forma, o governo requereu que os conglomerados fossem submetidos a realizar auditorias por uma empresa internacional de contabilidade confiável duas vezes ao ano (HEO et al, 2008).

As consequências provenientes da crise financeira do final dos anos 1990 fizeram o presidente Kim perceber que a ajuda norte-americana não poderia continuar sendo a principal solução. Sendo assim, a política externa da Coreia do Sul começou a deliberar sobre uma nova diversificação estratégica focando o regionalismo no Leste Asiático. Um novo mecanismo institucional começou a ser elaborado dentro dos trâmites da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ANSEAN) com o intuito de promover a cooperação entre os países da região a fim de sobreviver à concorrência global. A partir de então, a relação com o Japão se estreitou com a expansão do comércio bilateral e dos empréstimos financeiros (MOON; RHYU, 2010).

As mudanças legais oriundas da liberalização econômica não alteraram a composição do IDE, o qual continuou com a maior parte destinada ao setor industrial durante os anos 1990. No tocante às atividades, a indústria química perdeu participação em detrimento da indústria alimentícia. Kim e Hwang (2000) ainda destacam que, embora o IDE recebido pela Coreia do Sul tenha sido pequeno em relação ao tamanho de sua economia, foram as ETNs que levaram a tecnologia e construíram as bases para as indústrias eletrônica e farmacêutica. Mais especificamente, há evidência de que as empresas estrangeiras podem ter aumentado a produtividade levando trabalhadores qualificados, fornecendo instruções técnicas aos trabalhadores sul-coreanos, introduzindo novos bens de capital, tecnologias e *know-how* e realizando P&D dentro do país.

Segundo Canuto (1994b), o aprendizado tecnológico da Coreia do Sul foi constituído por alguns determinantes do processo industrial que diferem de outros países de industrialização tardia: i) o viés japonês no ingresso de tecnologia: a industrialização sul-coreana já iniciou com uma vantagem no tocante ao conteúdo tecnológico incorporado em equipamentos usados na Coreia do Sul, montando todos os seus ramos

¹⁵ *Kia Motors* foi comprada pela *Hyundai Motors* e a *Samsung Motors* foi vendida para a Renault. A *Hyundai* assumiu os negócios de semicondutores da LG. Os componentes de energia da *Samsung Heavy Industries* e da *Hyundai Heavy Industries* foram anexados pela *Korea Heavy Industries and Construction*.

com o estágio mais moderno da Segunda Revolução Industrial, e usufruindo das externalidades em participar do aprendizado coletivo japonês em função da proximidade geográfica e linguística; ii) a educação técnica da mão de obra: o perfil educacional da população foi um elemento responsável pela rápida absorção de tecnologia; iii) a regulação estatal dos investimentos e da transferência de tecnologia: com a criação de um aparelho de monitoria sobre os fluxos de ingresso de tecnologia o Estado centralizava o direcionamento dos investimentos e verificava o cumprimento dos termos contratuais de transferência de tecnologia; e, iv) a diversificação dos conglomerados: a ultradiversificação dos *chaebol* e suas economias de escopo facilitou a internalização de tecnologia.

No início dos anos 2000, a economia sul-coreana já estava recuperada. Conforme apresentado por Hoe et al (2008), as reservas em moeda estrangeira cresceram de US\$ 20,4 bilhões em 1997 para US\$ 206,1 bilhões em 2006. Contudo, a economia da administração seguinte, presidida por Roh Moo-hyun (2003-2007), revelou alguns problemas relacionados às políticas adotadas no governo anterior. Embora os estímulos ao consumo tenham resultado no crescimento de curto prazo, o alto nível de endividamento da população fez diminuir a taxa de consumo entre 2003 e 2004. Outro problema enfrentado foi a redução dos investimentos empresariais como consequência do maior custo da mão de obra, das greves sindicais e do aumento dos impostos. Deste modo, as empresas aumentaram seus investimentos externos em detrimento dos investimentos internos, uma vez que a liberalização da emissão de IDE na década de 1990 permitia tal prática. O objetivo dos aumentos dos tributos era de financiar gastos com o bem-estar social e redistribuição de renda, porém, foi observada uma desaceleração da economia (HOE et al, 2008).

Moon e Rhyu (2010) afirmam que os países asiáticos são extremamente sensíveis às mudanças nos mercados financeiro e monetário internacionais, uma vez que eles desenvolveram uma economia aberta impulsionada pelas exportações. Essas economias estiveram vulneráveis perante a crise financeira mundial de 2008, e a Coreia do Sul foi uma das mais prejudicadas. A crise do *subprime* dos EUA não somente provocou a fuga de capitais estrangeiros do país e uma grave crise cambial, como também, foi responsável pela queda das exportações e da demanda interna. Esta última esteve atrelada ao aumento dos preços do petróleo e das *commodities* primárias importadas.

O governo de Lee Myung-bak (2008-2013) que propunha o plano estratégico “747” (7% de taxa de crescimento anual, US\$ 40 mil de renda per capita e ser a 7ª maior economia do mundo), foi obrigado a abandonar as políticas iniciais devido aos eventos externos. Como forma de enfrentar a crise financeira e econômica mundial o governo sul-coreano lançou o Plano Quinquenal de Crescimento Verde (PQCV) com o objetivo de estimular a criação de empregos e recuperação econômica no período 2009-2012. O Plano foi composto por um conjunto de políticas financeiras, fiscais e tributárias com foco no estímulo aos “negócios verdes”, os quais abrangem, principalmente, a energia renovável, eficiência energética dos edifícios, produção de veículos de baixa emissão de carbono, ferrovias, tratamento de água e gestão de resíduos. Para tanto, o Plano contou com um orçamento inicial de US\$ 30,7 bilhões. Tais políticas compreendem os objetivos de médio prazo da Estratégia Nacional para o Crescimento Verde, a qual também possui metas de longo prazo (UNEP, 2011).

Portanto, como Ahn et al (2005) e Moon (2009) diagnosticaram, uma abertura excessiva do mercado de capitais doméstico, sem o devido acompanhamento do fluxo dos fundos de *hedge* e um mecanismo de correção adequado, contribuíram para agravar a crise. Aproximadamente 75% do PIB sul-coreano se baseava no comércio externo, e até a fuga de capitais desencadeada em 2008, mais de 40% do estoque de capital eram de propriedade de investidores estrangeiros. Deste modo, o atraso da resposta à crise financeira global e falta de coordenação política entre as agências governamentais contribuíram para a deterioração da situação econômica. A globalização assertiva da Coreia do Sul se transformou em um infortúnio.

Em 2013, a economia já apresentava sinais de estabilidade, porém o ritmo de crescimento não foi mais o mesmo desde a crise financeira. A presidente eleita, Park Guen-hye colocou em ação o Plano Trienal para Inovação Econômica, o qual pretende aumentar o crescimento do país para a casa de 4% ao ano. Os três objetivos desse Plano é fazer reformas econômicas, políticas e sociais, dar dinâmica à inovação e equilibrar a demanda doméstica com as exportações (KOCIS, 2014).

É notória, portanto, a essencial participação do capital estrangeiro na construção do desenvolvimento econômico sul-coreano. Em particular, a ajuda norte-americana, seja financeira, militar ou política, merece destaque. Segundo o KoFID (2014), os EUA ofereceram cerca de US\$ 60 bilhões em doações e empréstimos entre 1946 e 1978 ao país. No mesmo período, o montante total da ajuda fornecida pelos EUA para todo o continente africano foi de US\$ 68,9 bilhões. A Coreia do Sul

beneficiou-se de grandes injeções de ajuda externa por ser considerado um aliado importante durante a Guerra Fria. Os recursos norte-americanos recebidos foram usados para a reconstrução e para conter a inflação no pós-guerra, garantir a estabilidade financeira e para fazer investimentos em instalações industriais. Além disso, a provisão dos auxílios permitiu a Coreia do Sul embarcar em sua estratégia orientada para a exportação na década de 1960 com dívida externa mínima e uma classificação de crédito que permitiu ao país convergir para o capital privado internacional quando a ajuda diminuiu.

Outro corpo da literatura usado para compreender o movimento norte-americano desse período considera a prestação de ajuda externa generosa como resultado de uma conjuntura geopolítica única (CUMINGS, 1984; WALLERSTEIN, 1997; ARRIGHI, 1996; GILLS, 2000 apud GRAY, 2013). De acordo com Gray (2013), uma etapa importante na formação do capitalismo do Leste Asiático no pós-guerra foi a implantação do poder norte-americano no rescaldo da rendição japonesa em 1945, a fim de reconstruir a economia regional e, no caso de Coreia do Sul e outros países como, Taiwan e Vietnã, a construção de um novo estado capitalista através de ocupações militares, intervenções e, fundamentalmente, o fornecimento de níveis maciços ajuda financeira. A localização dos Estados do Leste Asiático no contexto da Guerra Fria levou a um processo do que Wallerstein (1979 apud GRAY, 2013) se referiu como “desenvolvimento a convite”. A ajuda dos EUA foi, desta forma, geopoliticamente central para tal “convite”, uma vez que permitiu a estabilização dos regimes políticos do Leste Asiático e da imposição das bases institucionais para a industrialização subsequente. Além disso, tais países tiveram, em 1950, um espaço para respirar raro, um período de incubação permitido a poucos países no mundo.

Nesse sentido, entende-se que a ajuda financeira norte-americana foi um fator necessário para o desempenho industrial. A facilidade em obter recursos externos em um momento de poupança interna escassa, além do apoio ao aprimoramento tecnológico, contribuiu para a realização dos planos de desenvolvimento. Planos os quais que foram elaborados e conduzidos ativamente pelo Estado, atribuindo a esse último a condição suficiente para o desenvolvimento econômico.

Em síntese, na década de 1960, o primeiro PQDE se baseou na industrialização por substituição de importações e consolidou a indústria de bens de consumo, o segundo PQDE seguiu a industrialização comandada pelas exportações, marcando uma mudança na estratégia da política industrial. Na década de 1970, o terceiro e o quarto PQDE

estiveram focados na consolidação das indústrias pesada e química. No começo da década de 1980, durante o quinto PQDE, os esforços estiveram concentrados, principalmente, na estabilização econômica, tal empenho continuou no sexto PQDE, porém, foi dado privilégio especial à modernização tecnológica. Nos anos 1990, à luz do sétimo PQDE, a inserção internacional, a abertura comercial e o aprimoramento tecnológico foram as principais metas. A síntese sobre como foi tratado o capital externo no processo industrial da Coreia do Sul pode ser vista no Quadro 5.1.

Quadro 5.1 – Quadro síntese do capital externo na economia sul-coreana

Período	Momento político-econômico	Tratamento ao capital externo	Taxa média de crescimento			Abertura comercial	Atividades industriais IDE _R	
			EX	Fluxo de IDE _R	Estoque ¹ de IDE _R			PIB
1948-1960	Syng-Man Rhee	Substituição de importações; exportações impedidas	4%	-	-	-	-	
1962-1966	1º PQDE - Park Chung-hee	Empréstimos em capital externo	44%	-	-	7,9%	-	Infraestrutura básica e setor primário
1967-1971	2º PQDE - Park Chung-hee	Empréstimos em capital externo	34%	-36%	-	9,7%	-	Empréstimos estrangeiros para adquirir bens de capital para indústria leve
1972-1976	3º PQDE - Park Chung-hee	Empréstimos em capital externo e começo da entrada de IDE	49%	-35%	-	10,2%	52,0%	Contratos com ETNs para a apropriação de tecnologia; IDE nas indústrias leves
1977-1981	4º PQDE - Park Chung-hee	Empréstimos público e comercial de capital externo	22%	83%	12%	6,1%	57,6%	Aplicados nas metas do Plano: química, aço, metal e equip. transporte; Adquirir know-how
1982-1986	5º PQDE - Chun Doo Hwan	Empréstimos comerciais e IDE	10%	35%	12%	9,3%	60,4%	Fármacos e cosméticos, máquinas e equipamentos e eletroeletrônicos
1987-1991	6º PQDE - Roh Tae-Woo	Liberalização do IDE: dependência crescente de tecnologia estrangeira	16%	21%	23%	10,0%	54,0%	Construção civil, química e veículos
1992-1996	7º PQDE - Kim Young-Sam	Abolidos os requisitos impostos ao IDE	13%	15%	32%	7,0%	46,9%	Alimentos e química
1998-2003	Crise asiática - Kim Dae-jung	Lei de Promoção do Investimento Externo	6%	4%	29%	4,6%	58,7%	Entrada de recursos para superar a crise; Alimentos, Madeira e M&E
2004-2007	Recuperação - Roh Moo-hyun	Incentivos ao IDE	18%	26%	17%	4,7%	66,7%	Veículos, química, M&E; Metal
2008-2013	Desaceleração - Lee Myung-bak	Incentivos ao IDE	8%	2%	4%	2,0%	90,1%	Veículos, química, M&E; Metal

Fonte: Elaboração própria.

Nota: ¹ Disponível a partir de 1980. EX: Exportações. IDE_R: Investimento Direto Externo recebido.

Portanto, o desenvolvimento da economia sul-coreana avançou gradualmente comandado pelos planos de governo. Nota-se que o intervalo de tempo entre eles não chegou a completar um ano, mesmo quando, com a democracia restabelecida, houveram mudanças presidenciais. De acordo com Jones e Sá apud Yoon e Souza (2001), a forma como ocorreu a implantação dos planos foi ainda melhor que as formulações dos mesmos, garantindo à Coreia do Sul um rápido crescimento econômico. Entende-se que desde o início do esforço industrializante da Coreia do Sul o país observou transformações estruturais impressionantes e que as mesmas foram possíveis devido à ininterruptão dos planos e, especialmente, pela forte condução do Estado.

5.2 A INSERÇÃO EXTERNA DA INDÚSTRIA SUL-COREANA

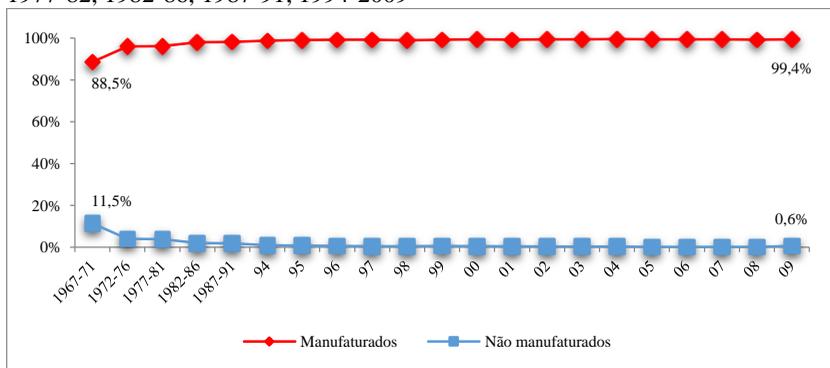
Após conduzir a industrialização por substituição de importações nos anos 1950, a Coreia do Sul mudou sua estratégia de desenvolvimento em direção a um sistema mais orientado para o exterior que enfatizou a promoção das exportações. A nova estratégia de crescimento liderado pelas exportações passou a abrir o caminho para a emissão de IDE. Durante o processo de desenvolvimento industrial conduzido pelo Estado, o paradigma dominante era formado por uma dicotomia ideológica em que os influxos de capital, as exportações e a propriedade nacional foram favorecidos em detrimento da emissão de IDE, da importação e da propriedade estrangeira. Os primeiros foram estimulados, enquanto os últimos foram, em grande parte, coibidos. Portanto, em um país que sofreu com os déficits em conta corrente crônicos e teve falta de capital e de tecnologia, não foi estranha a atitude do governo em impor controles cambiais rígidos. Neste ambiente, os fluxos iniciais de IDE emitidos foram vistos como uma ferramenta para acessar os recursos naturais, para criar novos mercados de exportação ou para apoiar projetos de geração de moeda estrangeira.

Como pode ser visto na Figura 5.6, já no período do primeiro PQDE as exportações sul-coreanas se concentravam nos produtos manufaturados, 88,5% do total, e os produtos não manufaturados contemplavam 11,5% das exportações. Contudo, 79% correspondiam a produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica, como produtos de metal, produtos têxteis e do vestuário. A predominância de tais produtos permaneceu até o final dos anos 1980, a partir de então a parcela de produtos de média-alta e alta intensidade tecnológica, sobretudo, máquinas e equipamentos, eletroeletrônicos e equipamentos de

transporte, passaram a corresponder por mais de 50% dos produtos exportados, sendo que em 2009 representaram mais de 75% do total. Nos anos seguintes e enquanto a internacionalização das empresas nacionais avançava, a participação dos produtos manufaturados passa a compor mais de 90% das exportações e assim se mantém até os últimos anos.

Kwak (2007) argumenta que o IDE emitido pela Coreia do Sul pode ser caracterizado em cinco fases de evolução – 1968 a 1985, 1986 a 1989, 1990 a 1997, 1998 a 2002, 2003 adiante. A primeira onda de IDCE corresponde ao período do final da década de 1960 até meados da década de 1980. Tais investimentos foram realizados na indústria primária para o desenvolvimento e importação de matérias-primas na forma de recursos naturais. Seguindo a estratégia de desenvolvimento orientada para o exterior, o governo permitiu que as empresas nacionais pudessem investir no exterior em 1968. No entanto, os níveis de IDCE permaneceram insignificantes até 1980. Por essa razão, até metade de 1980, 400 casos envolvendo emissão de IDE na ordem de US\$ 274 milhões foram solicitados e apenas 352 casos, representando US\$ 145 milhões foram registrados.

Figura 5.6 – Exportações sul-coreanas por fator agregado, 1967-71, 1972-76, 1977-82, 1982-86, 1987-91, 1994-2009



Fonte: Para 1967-71, 1972-76, 1977-82, 1982-86, 1987-91 – Marques e António, 2009 apud Menegon, 2013. Para 1994 adiante – OECDStat, 2014. Elaboração própria.

Lee (2011) aponta que, com exceção de alguns investimentos isolados, o primeiro investimento sul-coreano ocorreu na atividade de silvicultura na Indonésia, em 1968. Este ano marcou a inclusão dos termos acerca da emissão de IDE na legislação da Coreia do Sul, na Lei de Gestão de Câmbio foi considerado um capítulo especial para o

Investimento Estrangeiro no qual constava os procedimentos para obter as licenças para investir. Apesar da institucionalização, ainda temia-se que a realização de investimentos fora do país aprofundasse o déficit do Balanço de Pagamentos e fosse responsável por desviar os investimentos internos. Sendo assim, as permissões para fazer investimentos industriais em mercados estrangeiros foram autorizadas e executadas apenas para as atividades que poderiam contribuir com a política de promoção de exportação adotada pelo governo sul-coreano e as filiais não poderiam reter no exterior um valor superior a US\$ 10 mil. Até meados da década de 1970 as estratégias de IDCE concentraram-se em *resource seeking* e em *market seeking*, sendo que as atividades de maior destino foram a mineração e silvicultura e a construção.

Considerando que a economia mostrava um aumento constante do parque industrial e das exportações, havia a crescente carência de matérias-primas e de projetos de construção no Vietnã e no Oriente Médio por empresas sul-coreanas de modo que o ritmo e a necessidade de mais investimentos foram gradualmente levantados durante a partir de 1975. Com o objetivo de compatibilizar com a política econômica, o governo estabeleceu bases institucionais para as empresas nacionais em busca de investimentos no exterior. Em 1975, o governo instituiu os Princípios Orientadores de Investimento Estrangeiro Direto e Gestão Pós-Investimento, sob a autoridade do *Bank of Korea*. Três anos depois, as regras concretas para a aprovação de investimentos estrangeiros foram criadas com uma exigência de autorização prévia para investir no exterior. As empresas que pretendessem investir em mercados estrangeiros eram obrigadas a obter uma permissão do Banco, antes de receber a permissão do governo ou da assinatura de acordos conjuntos com as empresas estrangeiras. Nesse período, foram regularmente autorizados investimentos no exterior para a aquisição de matérias-primas e expansão do mercado de exportação (PATTNAIK; KWON, 2006).

Após a segunda crise do petróleo, a economia mundial presenciou uma era de crescente nacionalismo e um aumento do protecionismo comercial. Uma vez que a Coreia do Sul apresentava necessidade de matérias-primas e dependência das exportações, o país sofreu com as restrições externas, desta forma, evidenciou-se a necessidade de entrar em outros mercados para adquirir os insumos industriais. Pattnaik e Kwon (2006) descrevem que o governo percebeu a necessidade de investimentos externos das empresas nacionais e os incentivou em alguns subsetores industriais. Tal apoio foi manifestado na simplificação da regulamentação da emissão de IDE e no relaxamento dos pré-requisitos

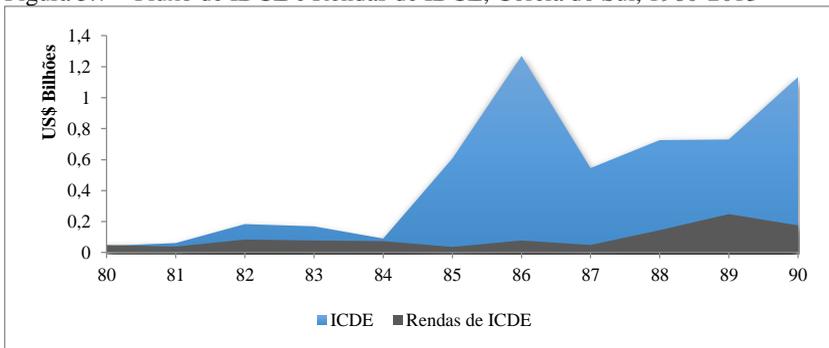
para os investimentos estrangeiros. Em 1978 foi criado o Comitê de Investimentos Estrangeiros (CIE), o qual entrou em vigor apenas em 1981. Em consequência, os procedimentos para emissão de IDE nas áreas de mineração, manufatura e comércio internacional foram facilitados.

Lee (2011, p. 69) elenca as principais medidas adotadas:

- i) O sistema de aprovação prévia do projeto de investimento passou a ser um sistema de revisão do projeto; ii) a exigência de experiência no setor diminuiu de 3 para 1 ano; iii) a etapa de aprovação prévia do plano de negócios no exterior foi abolida; iv) atenuação das exigências de liquidez do investidor; v) abolição da obrigatoriedade de retornar ao país a quantia investida dentro de 10 anos; e, vi) a categoria “derrogado” da autorização dos projetos de IED foi eliminada.

No mesmo sentido, entre 1983 e 1984, o CIE permitiu que os lucros acumulados em cada filial no exterior fossem elevados de US\$ 10 mil para US\$ 50 mil. O aumento do limite dos lucros acumulados foi entendido como um incentivo para as empresas nacionais desenvolverem as suas atividades nos mercados internacionais. A Figura 5.7 ilustra os fluxos de IDCE e as Rendas – lucros e dividendos – provenientes de tais investimentos segundo o Balanço de Pagamentos da Coreia do Sul. Durante os anos de 1980 a 1985, os quais correspondem à primeira fase da internacionalização, as rendas de IDCE que retornaram ao país representaram 44% do total desses investimentos e, na fase posterior (1986 a 1989), passaram para 14%, o que reflete a política adotada.

Figura 5.7 – Fluxo de IDCE e Rendas de IDCE, Coreia do Sul, 1980-2013



Fonte: Bank of Korea, 2014. Elaboração própria.

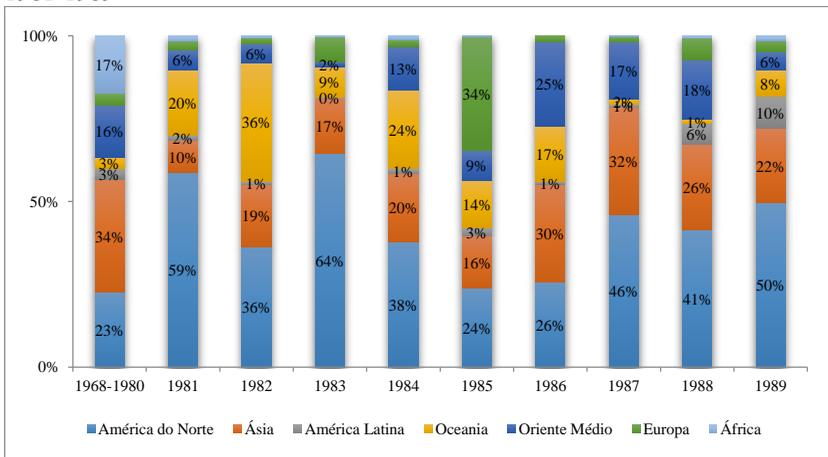
Como anteriormente apontado, nos estágios iniciais da emissão de IDE, os recursos foram vistos principalmente como uma ferramenta para facilitar a exportação ou garantir um fornecimento estável de recursos naturais. Assim, os destinos típicos eram os parceiros comerciais da Coreia do Sul, tal como a América do Norte e a Ásia, ou países produtores de petróleo do Oriente Médio. Até a década de 1980, os IDCEs nessas regiões foram responsáveis por 74% do total do investimento estrangeiro. Desta forma, o montante investido no exterior direcionado ao setor primário somou US\$ 34,5 milhões entre 1968 e 1980, o que significou 25% do total. Também significantes foram os investimentos no varejo, os quais concentraram 21% do total, segundo os dados do *Korea Eximbank* (2014).

O governo autorizou efetivamente o IDCE na indústria apenas a partir da segunda metade dos anos 1970, uma vez que as empresas já haviam contraído a tecnologia de fabricação dos produtos industriais por meio de licenciamentos e *joint ventures*. O movimento do Estado a favor da internacionalização corrobora com o crescimento dos conglomerados nacionais, desta forma, tais empresas dotadas de melhores vantagens de propriedade tiveram maiores possibilidades de realizar IDE. Lee (2011) descreve que as vantagens das empresas industriais sul-coreanas até o momento eram identificadas na capacidade de iniciar e operar projetos no exterior a custos relativamente baixos, tanto organizacionais quanto de mão de obra, e na adaptação da tecnologia empregada. Conforme os dados fornecidos pelo *Korea Eximbank*¹⁶ (2014), 86,8% do volume de IDCE no acumulado de 1968 a 1980 foram realizados por grandes empresas, contra 13,2% das pequenas e médias empresas.

¹⁶ Segundo Kwak (2007), o *Korea Eximbank* é a única fonte autorizada de estatísticas para a emissão de IDE sul-coreano. No entanto, como são baseados na informação da empresa, alguns dados qualitativos, bem como aspectos quantitativos deste investimento são muito difíceis de rastrear. Primeiro, os dados se referem a apenas o destino inicial do investimento e o acompanhamento posterior não é feito no que diz respeito ao destino final. Portanto, projetos financiados no exterior não são capturados adequadamente pelo sistema. Isto significa que se uma empresa realocar ativos no exterior de um país hospedeiro para outro, não há ajuste feito com as estatísticas oficiais. Em segundo lugar, outro desafio para as estatísticas sobre o IDE emitido pela Coreia do Sul é que não há muitas fontes para a distribuição setorial de tal investimento. Desta forma, devido à indisponibilidade de dados referente às atividades industriais do IDCE pelo *Korea Eximbank*, para esse tipo são utilizados neste trabalho os dados da OCDE.

O montante acumulado de IDCE na indústria nos anos 1968 a 1980 somou US\$ 34,1 milhões. Tais investimentos foram realizados nas indústrias leves intensivas em mão de obra, logo, com baixo valor agregado. Conforme os dados de Kumar e Kim (1984), a indústria química, especialmente a fabricação de fertilizantes, se destacou com operações realizadas na Indonésia e na Tailândia. Igualmente expressivos foram os investimentos na fabricação de produtos para a construção, como, madeira compensada, tubos de aço e tubos de cimento, que realizaram operações na Indonésia, Filipinas, Cingapura e Arábia Saudita. As operações nas indústrias do vestuário, calçados e alimentos foram executadas na Indonésia, Qatar, El Salvador, Honduras, Filipinas e Sri Lanka.

Figura 5.8 – IDCE por regiões geográficas, Coreia do Sul, acumulado 1968-80 e 1981-1989



Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

Nota-se, portanto, que a região asiática foi o principal destino do IDCE produtivo na primeira fase, sendo que a Indonésia recebeu 25,9% e a Malásia 19,7%. Os EUA foram o segundo maior receptor, onde se efetuou a produção de pneus, tubos, temperos naturais e processamento de grãos e metais. É importante assinalar que, embora a região asiática tenha predominado como destino do investimento na indústria até 1985, a América do Norte obteve maior participação em relação ao investimento total (Figura 5.8).

A segunda fase do IDCE foi desencadeada pela mudança nos ambientes nacional e internacional no final de 1980. Uma inversão

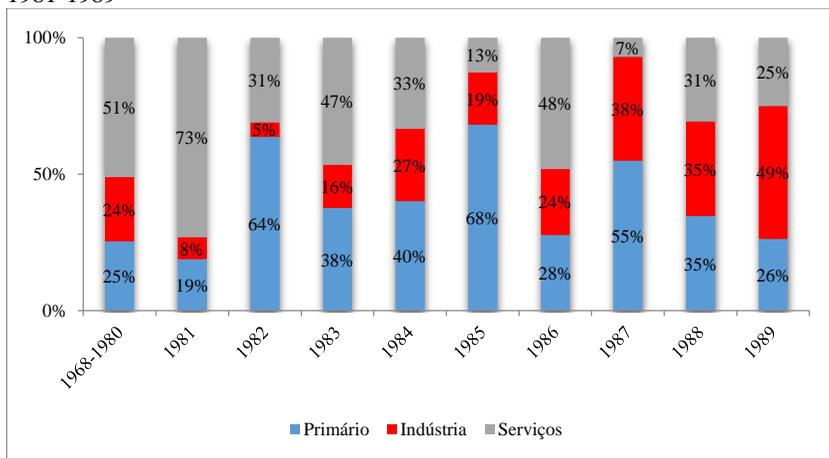
importante ocorreu a partir de 1986, em que a Coréia do Sul registrou um crescimento notável das exportações e o primeiro superávit na balança comercial, US\$ 3,1 bilhões, segundo o *Bank of Korea* (2014). Isso provocou novas barreiras comerciais e restrições em vários mercados importantes, ao mesmo tempo em que a economia apresentava rápidos aumentos salariais e de insumos que diminuam as vantagens competitivas, além da valorização do *Won*. Assim, identificava-se a necessidade de mudanças no padrão da política econômica. Conforme aponta Kwak (2007), esses exemplos sugerem que as transformações no ambiente internacional e os fatores de pressão doméstica criaram uma necessidade crescente para a internacionalização das empresas sul-coreanas. Durante o primeiro período de progresso do IDCE várias iniciativas foram introduzidas a fim de recuperar a competitividade, como a tentativa de deslocar a produção para países de baixos salários.

Segundo Pattnaik e Kwon (2006), durante 1986 e 1990, alguns processos exigidos ao IDE emitido foram mais uma vez simplificados. Em particular, foram implementadas iniciativas para relaxar os pré-requisitos para os investimentos no exterior. A princípio, a antiga política de investimento estrangeiro que exigia a confirmação prévia foi transformada em um novo sistema baseada em relatórios, em que as empresas nacionais somente eram obrigadas a informar ao *Bank of Korea* se o seu investimento ultrapasse a US\$ 2 milhões. Os projetos acima de US\$ 5 milhões ainda eram obrigados a passar pelo Conselho de Revisão de Investimentos Estrangeiros. Em 1988, foram autorizados investimentos de pessoas físicas e a ampliação de investimentos em imóveis no exterior. Ademias, o governo começou a fazer esforços para integrar gradualmente o país à economia mundial durante a segunda metade da década de 1980.

Segundo os dados da UNCTADStat (2014), o estoque de IDCE cresceu 34% em 1986 e 52% em 1987. A segunda fase da internacionalização sul-coreana também marca uma inversão no padrão dos investimentos. Primeiro, o IDCE na indústria passa a ter maior participação, em alguns anos chegou a ser maior que os investimentos no setor primário e nos serviços, além de aumentar nas atividades mais intensivas em tecnologia. Segundo, a América do Norte foi o principal país de destino dos fluxos de IDCE, tanto em relação aos investimentos totais, como também referente ao investimento industrial. Em 1989, os EUA receberam 29,6% das operações em investimentos industriais e o Canadá 20%, isto é, a região recebeu praticamente a metade do todo IDCE produtivo.

A Figura 5.9 exhibe a participação dos setores econômicos aos quais se destinaram o IDCE. Observa-se que a maior participação da indústria evidencia a vantagem competitiva da Coreia do Sul em tal setor. Nos anos em que a economia passava pelo processo de liberalização, 1987 a 1989, a alocação dos investimentos teve maior participação na indústria em comparação com os anos anteriores.

Figura 5.9 – IDCE por setores econômicos, Coreia do Sul, acumulado 1968-80 e 1981-1989



Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

Os dados da Tabela 5.1 apresentam os países de destino das operações industriais no mercado externo pela Coreia do Sul. Para elencar os principais países receptores do IDCE foi realizado um *ranking* conforme os investimentos na indústria no acumulado de 1968 a 1989. Sendo assim, nos dois primeiros lugares estão EUA e Canadá, que receberam investimentos no processamento de metal primário e na produção de veículos na segunda fase do IDCE. Em relação à mesma fase, os países asiáticos Indonésia, Malásia e Tailândia receberam operações na fabricação de minerais não metálicos, em artigos de couro e produtos químicos. Os países da América Latina se destacaram por receberem mais investimentos que a Europa, os quais foram direcionados às indústrias têxtil e do vestuário. Nos países do Oriente Médio, a maior parte dos investimentos foi empregada na indústria química e, na Europa, sobretudo no Reino Unido, as indústrias de produtos de metal, componentes eletrônicos e fabricação de veículos receberam os investimentos (LEE, 2011).

O fato de a maioria dos países receptores do IDCE serem do Sudeste Asiático deve-se às políticas de incentivo às ETNs sul-coreanas praticadas por tais países. Segundo Euh e Min (1986), as medidas adotadas para atrair os investimentos sul-coreanos incluíam a isenção do imposto sobre o faturamento da subsidiária por 2 a 10 anos, redução de tarifa para a importação de bens de capital e incentivo às empresas exportadoras. Juntamente com tais incentivos, a proximidade geográfica e os baixos salários corroboravam com as estratégias do governo e das empresas da Coreia do Sul que eram de aumentar as exportações e ampliar o mercado consumidor.

Tabela 5.1 – Principais países de destino do fluxo de IDCE na indústria, Coreia do Sul, acumulado 1968-1980, 1982, 1984, 1986, 1988, 1989

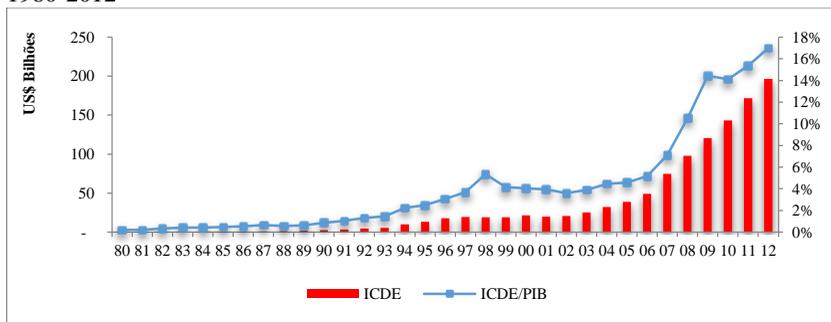
Ran k	País	1968-1980		1982		1984		1986		1988		1989	
		US\$ mi	%										
1	EUA	32,5	22,4	8,3	7,2	19,0	37,9	60,4	19,1	92,4	40,0	169,0	29,6
2	Canadá	0,2	0,2	33,8	29,2	-	-	20,2	6,4	3,4	1,5	114,4	20,0
3	Indonésia	37,6	25,9	5,1	4,4	5,7	11,3	1,3	0,4	20,5	8,8	76,7	13,4
4	Malásia	0,2	0,1	0,5	0,4	3,3	6,6	0,1	0,0	1,3	0,6	3,1	0,5
5	Tailândia	2,4	1,7	-	-	-	-	0,1	0,0	9,5	4,1	9,1	1,6
6	Arábia Saudita	20,1	13,9	6,5	5,6	6,7	13,3	4,0	1,3	0,4	0,2	-	-
7	Reuni Unido	0,7	0,5	0,7	0,6	0,2	0,4	0,1	0,0	6,7	2,9	8,1	1,4
8	Costa Rica	-	-	-	-	-	-	1,2	0,4	4,7	2,0	1,8	0,3
9	Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,2	1,4
10	Sudão	7,6	5,2	-	-	-	-	-	-	0,4	0,2	0,4	0,1
11	Sri Lanka	0,5	0,4	0,2	0,2	-	-	0,1	0,0	1,3	0,6	5,2	0,9
12	Hong Kong	1,8	1,3	15,3	13,2	0,2	0,3	90,6	28,6	5,0	2,1	13,0	2,3
13	Ilhas Marianas	-	-	-	-	0,4	0,7	0,7	0,2	1,7	0,7	4,9	0,9
14	Panamá	1,1	0,7	1,0	0,9	0,5	1,0	-	-	4,1	1,8	36,8	6,4
15	China	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	6,4	1,1
	Outros	40,4	27,8	44,3	38,3	14,3	28,4	137,4	43,5	80,1	34,6	114,4	20,0
	Total	145,2	100,0	115,8	100,0	50,2	100,0	316,1	100,0	231,4	100,0	571,4	100,0

Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

Como anteriormente apontado, os investimentos em atividades industriais com maior conteúdo tecnológico começam a despontar comandados pelos *chaebol*. A *Hyundai Motor Company* do setor automobilístico que já tinha tentado se inserir nos mercados desenvolvidos nos anos 1970 sem sucesso, abriu escritórios nos EUA e no Canadá. No tocante ao setor eletrônico, a *Samsung Eletronics*, que possuía um escritório de vendas no Panamá, abriu mais 18 e realizou *greenfields* no México, na Hungria e no Reino Unido. A *LG Eletronics* abriu 17 novos escritórios, entre eles nos EUA e no Paquistão, que

somaram com os outros escritórios então estabelecidos nos EUA, no Japão e na Alemanha (LEE, 2011).

Figura 5.10 – Estoque de IDCE e participação do IDCE no PIB, Coreia do Sul, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

A Figura 5.10 ilustra a evolução do estoque de IDCE desde 1980 até 2012. Nota-se que os investimentos tomam maior proporção após a década de 1990, como também, somente apresentaram retração em dois anos, 1998 e 2011. Também cabe ressaltar que a expansão do IDCE acompanhou o crescimento do PIB, salvo durante os anos de 1999 a 2002.

Quadro 5.2 – Quadro síntese do processo de internacionalização anterior à abertura econômica

Período	Setores	Países de destino	Motivações	Vantagens de propriedade	Estratégias	Observações
1968-85	Primário Indústria química, produtos para construção, vestuário, calçados, alimentos	Sudeste Asiático Oriente Médio América do Norte	Acesso a mercados; Aumentar exportações; Evitar das barreiras comerciais; Adquirir matérias-primas	Custos organizacionais e de mão de obra baixos; Adaptação da tecnologia empregada	Market seeking, resource seeking	Autorização do governo a partir de 1975
1986-89	Produtos de metal, minerais não metálicos, vestuário. Início de veículos e eletrônicos	EUA Canadá Sudeste Asiático	Aumentos salariais e de insumos; Acesso a mercados, aumentar exportações; Evitar das barreiras comerciais	Experiência da fase anterior; Vantagens de localização: simplificação das leis para emissão de IDE	Market seeking, Efficiency seeking	

Fonte: Elaboração própria.

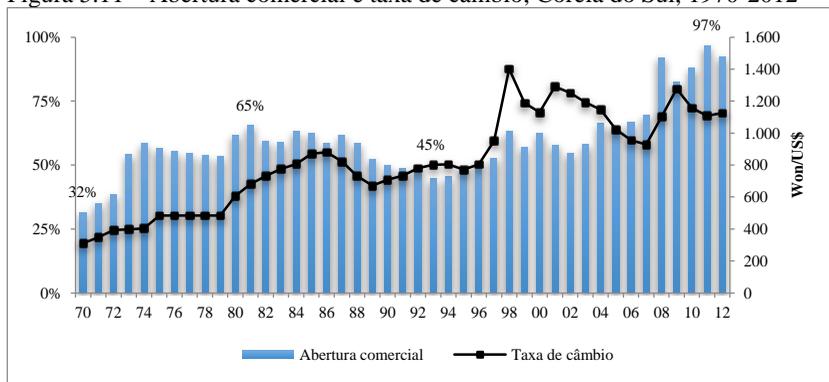
O Quadro 5.2 sintetiza as principais características do IDE emitido por empresas sul-coreanas nos anos anteriores a década de 1990.

O primeiro período de expansão externa da produção sul-coreana teve pouca expressão, uma vez que os fluxos foram restringidos até 1975. Os setores investidos e as motivações para a realização de investimento externo estiveram dentro do padrão permitido pelo governo. Na medida em que a economia caminha para a consolidação do seu processo industrial e as competências industriais tornam-se mais sólidas, há também uma inversão mais significativa em quantidade e no tocante aos setores e estratégias empregadas.

5.3 A INTERNACIONALIZAÇÃO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA

A Coreia do Sul começou o seu processo de abertura econômica no final de 1980, em que o governo flexibilizou as leis referentes aos IDEs, como também fez esforços constantes para estreitar o relacionamento comercial com diversos países. Desta forma, esta seção trata da internacionalização sul-coreana a partir de 1990 cuja abertura econômica já é intensa.

Figura 5.11 – Abertura comercial e taxa de câmbio, Coreia do Sul, 1970-2012



Fonte: Bank of Korea, 2014. Elaboração própria.

A Figura 5.11 mostra a abertura comercial da Coreia do Sul e sua taxa de câmbio. Uma primeira constatação que se destaca é a sua ampla abertura comercial e o crescimento da mesma ao longo das quatro décadas consideradas, desta forma, evidenciando o peso do comércio exterior para a geração de renda interna. Ainda em 1970 a abertura comercial sul-coreana era de 32%, cresceu até 65% nos anos 1980 e, mesmo em

períodos de crise, tal indicador não cai significativamente. Nos últimos anos a abertura se acentuou chegando a 97% em 2011. Outro ponto notável é que à medida que a moeda torna-se mais desvalorizada, também se acentua a abertura comercial, o que sinaliza a importância das exportações para a economia sul-coreana.

5.3.1 Políticas de apoio ao IDCE

A busca pelo equilíbrio no Balanço de Pagamentos foi uma das principais preocupações do governo entre os anos 1990 e 1997, concomitantemente este também promoveu a liberalização econômica. Ainda no início do período o IDE emitido foi utilizado como um instrumento de política econômica para o aprimoramento tecnológico das indústrias do país e para gerar divisas externas. Desta forma, o papel do governo foi gradualmente passando de regulador a incentivador do IDCE (LEE, 2005; 2011).

Naquela época, o objetivo do governo sul-coreano também era de promover a emissão de IDE para lidar com a desvalorização da moeda nacional. O fato de o *Won* nunca ter sido uma moeda forte tornou-se um fardo para a economia sul-coreana, principalmente sobre o seu desempenho exportador. Por isso, a necessidade de mais investimentos para o exterior, tanto direto quanto em carteira, foi enfatizada para garantir reservas em moeda forte para o país. Além disso, o IDCE era relativamente pequeno dado o tamanho da economia, a relação IDCE pelo PIB foi de apenas 0,6% em 1989, muito insignificante comparado com as economias vizinhas, como o Japão (5,1%) e Cingapura (8,9%).

Kwak (2007) descreve que a década de 1990 marcou a estratégia de globalização das empresas sul-coreanas que acelerou a saída dos investimentos, o que identifica a terceira fase do IDCE (1990-1997). Em linha com a política industrial do governo, os principais conglomerados nacionais embarcaram em estratégias de globalização ambiciosas destinadas a aumentar a sua quota de produção e vendas no exterior, a fim de complementar o mercado nacional limitado, em um esforço para acompanhar os líderes mundiais. Em alguns casos, no entanto, os processos de internacionalização prematuros e ousados sem construir vantagens competitivas fortes suficientes provou não ser sustentável, como é exemplificado pela falência da empresa Daewoo Corporation. Tal caso exemplifica o lado controverso da proteção governamental, pois a empresa sentiu o peso da liberalização econômica com a queda dos controles de importação e com as restrições comerciais impostas por países da América do Norte e da Europa. Embora o governo sul-coreano

tenha empenhado grandes montantes de recursos para evitar a falência e depois para gerenciar a sua dissolução, o fechamento da Daewoo causou grande impacto na economia e no emprego.

O governo da Coreia do Sul percebeu que o mercado interno era pequeno demais para alimentar o crescimento contínuo dos maiores *chaebol*. Concomitantemente, os *chaebol* tentaram apanhar os líderes globais por meio do acesso à alta tecnologia no exterior e pelo estabelecimento de extensos sistemas internacionais de produção. Como resultado do apoio estatal, por exemplo, a Daewoo Corporation conseguiu se reestabelecer e está entre as maiores ETNs de economias em desenvolvimento. Outro exemplo pode ser encontrado no investimento da Samsung Electronics, na Califórnia. A empresa estabeleceu um laboratório de semicondutores no Vale do Silício como parte de sua estratégia de recuperação. Em decorrência desses investimentos feitos na década de 1980, a empresa é uma das líderes mundiais no setor (UNCTAD, 2001).

Durante o período de seis anos, com início em 1991, o governo sul-coreano adotou três políticas direcionadas à emissão de IDE: i) utilizou o IDCE como política industrial e como um instrumento de controle para a gestão de divisas. O montante investido continuava limitado, entretanto, a partir de então foi sendo gradualmente ampliado; ii) começou a transformar o seu papel de regulador do investimento estrangeiro a fim de estabelecer mecanismos de apoio para expandir a internacionalização das empresas. O governo começou a disponibilizar suportes aos investimentos, tais como seguros e empréstimos, ainda que restringidos; e, iii) revisou partes do sistema de regulação de investimento com o objetivo de superar o déficit do Balanço de Pagamentos e restringir a desindustrialização doméstica. Havia a regulamentação de áreas passíveis de investimentos e também a contrapartida da remissão dos lucros e dividendos obtidos no exterior (PATTNAIK; KWON, 2006).

Para tanto, uma série de leis foram aprovadas para apoiar a internacionalização de empresas coreanas. A Lei de Gestão de Câmbio foi revisada completamente em de 1991, passando a garantir autonomia do investimento externo e a regulação foi considerada como excepcional. Além disso, duas grandes mudanças também foram introduzidas para liberalizar ainda mais o IDCE: i) mesmo com menos de 20% de investimento de capital em operações no exterior, as empresas que comprovassem a participação substancial na gestão de subsidiárias no exterior através do envio de expatriados sul-coreanos poderiam obter aprovações de investimento do governo; e, ii) o pré-pagamento de seguro

ou garantias de licitação foi autorizado em caso de F&As internacionais por parte das empresas sul-coreanas (PATTNAIK; KWON, 2006).

Em 1993, uma série de obrigações referentes ao IDCE foi extinta. O governo aboliu a regra para assegurar a viabilidade do investimento estrangeiro em grande escala maior do que US\$ 3 milhões, também foi aumentado o valor do investimento teto no mercado imobiliário no exterior. Estava incluída nas mudanças a ampliação do número de instituições que poderiam fornecer permissão de investimento no exterior, de modo que o Banco de Desenvolvimento da Coreia e do Banco Industrial da Coreia foram adicionados às já existentes instituições autorizadas, como o *Bank of Korea* e o *Korea Eximbank*. No ano seguinte, essas regras foram novamente revisadas e o limite para investimentos sem autorização necessária e para compra de imóveis estrangeiros foi expandido (PATTNAIK; KWON, 2006).

Ainda em 1994, foi realizada uma revisão completa do sistema de regulação do IDCE, em que a documentação necessária também foi simplificada. O sistema anterior que identificava áreas plausíveis de investimento foi transformado em um sistema que começou a identificar áreas em que o investimento seria restrito. Com a exceção de três investimentos em negócios relacionados aos imóveis, todas as outras áreas de negócios foram liberadas (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013). Durante este período, uma grande quantidade de ETNs sul-coreanas, incluindo filiais dos *chaebol*, direcionaram os investimentos aos Estados comunistas na Ásia, principalmente para a China, aos países da Comunidade dos Estados Independentes (CEI) e aos países do Leste Europeu (PATTNAIK; KWON, 2006). Esse movimento foi consequência da *Nordpolitik* e mostra a importância das políticas internas como vantagens de localização.

A quarta fase do IDCE apontado por Kwak (2007) veio depois da crise financeira de 1997, ano em que os investimentos caíram fortemente. As empresas sul-coreanas passaram por um amplo processo de reestruturação pós-crise, que incluíram medidas como fechamento de subsidiárias estrangeiras e o cancelando ou postergamento de planos de investimento devido aos problemas de liquidez. No tocante às regulamentações, Pattnaik e Kwon (2006) descrevem que depois que a Coreia do Sul se tornou membro da OCDE, em 1997, o governo transferiu grande parte da autoridade e discricção nas questões relativas à política de investimento estrangeiro para tal instituição.

Poucos meses antes da crise econômica em 1997, o sistema de regulação do governo para o IDE emitido passou por uma segunda reforma, ficando na liberalização com desregulamentação do IDE.

Pattnaik e Kwon (2006) elencam tais políticas: i) simplificação dos relatórios sobre o montante investido fora do país; ii) introdução de procedimentos específicos para aumentar a eficácia da gestão pós-investimento; iii) minimização do papel do Comitê de Revisão do Investimento no Exterior; iv) autorização aos bancos a emitir cambiais para o IDE; e, v) substituição da notificação prévia por um relatório de comunicação após efetivar o investimento. Como resultado, muitos bancos credores, afiliados aos *chaebol*, e *holdings* foram designados como bancos de manipulação cambial. Tais políticas sofreram mudanças em decorrência da crise, uma vez que ocorreu declínio substancial do IDCE no ano seguinte. O governo implantou uma desregulamentação agressiva em todo o sistema de investimento no exterior, a fim de integrar a economia nacional na economia global, assim eliminando as restrições ao investimento.

Em 1999, o governo aumentou seu incentivo às ETNs sul-coreanas e o *Korea Eximbank* começou a apoiar o financiamento para investimentos externos com fundos constituídos com moeda doméstica. Uma maior quantidade e extensão de garantias financeiras por parte dos bancos e instituições financeiras para as subsidiárias no exterior foram concedidas em 2001. Embora o apoio financeiro às ETNs tenha migrado para o setor privado durante a década 1990, o que impulsionou os conglomerados a também criarem suas próprias instituições, o governo manteve o acompanhamento das atividades das filiais no exterior.

A quinta etapa do IDCE fica evidente a partir de 2003, de acordo Kwak (2007), quando a economia se recuperou da crise e os investimentos começam a crescer novamente. Conforme entende o autor, embora o IDCE tenha crescido desde a década de 1990, o fato de que 54% das subsidiárias no exterior foram estabelecidas a partir de 2000 significa que os investimentos ainda estão em fase inicial de operação. Especialmente, em muitos aspectos relacionados à gestão, as ETNs sul-coreanas estão atrás dos competidores globais, uma vez que estão sob forte influência da matriz na Coreia do Sul.

De acordo com Lee (2011, p. 115-116), mais desregulamentações nas transações financeiras internacionais ocorreram em 2005: “i) o limite de US\$ 300 milhões de investimento das instituições financeiras não-bancárias foi abolido; ii) os limites de investimentos privados aumentaram de US\$ 100 milhões para US\$ 300 milhões; e, iii) os procedimentos para investimentos no setor imobiliário foram simplificados”.

Em 2007, foi adotada a Política de Apoio às Empresas Sul-coreanas para Investir no Exterior com o objetivo de transformar a Coreia do Sul em um dos mais fortes investidores externos e o Comitê para Operações em Negócios Globais foi estabelecido. Essa comissão é coordenada por diferentes agências que prestam serviços para investidores sul-coreanos no exterior, como por exemplo, a KOTRA e seus escritórios, diferentes organizações governamentais (bancos, provedores de garantia de investimentos, a *Korea Oil Corporation* e a associação das PMEs), além de todos os ministérios responsáveis pelas políticas relativas à emissão de IDE (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013). Como resultado, nesse mesmo ano, a saída de IDE sul-coreano chegou a US\$ 74 bilhões, o que mostra um aumento de mais de 50% em relação a 2006, segundo a UNCTADStat (2014).

As políticas de suporte do IDCE atuais seguem três formas: i) programas de empréstimos: uma linha financiada pelo *Korea Eximbank* que cobre até 80% da operação e uma linha financiada pelo *Economic Development Cooperating Fund* aplicável em países em desenvolvimento com longo prazo de retorno; ii) provisão de informações por agências, tais como o *Korea Eximbank* e a Agência de Promoção do Investimento e Comércio Exterior; e, iii) programas de redução do risco não-comercial oferecidos pela *Korea Export Insurance Corporation* e Acordos de Proteção do Investimento assinado pelo governo com mais de 80 países e acordos de tributação com mais de 70 países.

Além desses incentivos, o governo também lançou uma política de suporte para aumentar a presença global das PMEs, tal programa conta com o suporte financeiro de diversas instituições para empréstimos e seguros e um programa especial para empresas de TI com bases estrategicamente localizadas (Pequim, Tóquio, Xangai, Vale do Silício, Boston e Londres), operado pela Agência de Promoção da Indústria de Software (LEE, 2007). Os dados do **Erro! Autorreferência de indicador não válida**. resumizam os mais atuais instrumentos de apoio do governo sul-coreano à internacionalização de empresas.

Quadro 5.3 – Instrumentos governamentais de apoio à internacionalização de empresas sul-coreanas, 2009*

Instrumento	Agente	Descrição
Financeiro	Korea Eximbank	Para reduzir encargos financeiros da empresa investidora, o banco oferece empréstimos que podem cobrir até 80% dos investimentos totais na atividade de internacionalização (90% para o caso de pequenas e médias empresas).
	Economic Development Cooperating Fund	Apoia investimentos em países em desenvolvimento, especialmente para negócios que envolvam recursos de longo prazo ou que tenham um longo período de recuperação do investimento. O empréstimo pode ser pago em 15 anos com uma taxa de juros anual de 5% a 6%.
Segurança	Acordos de investimento	Criados para proteger os investidores coreanos de possíveis riscos provenientes do ambiente internacional (guerras, expropriações e restrições às remessas monetárias).
	Sistemas de gestão (Post Management System)	O objetivo deste regulamento é induzir a gestão equilibrada no exterior prevenindo possíveis problemas causados nas subsidiárias internacionalizadas e evitar fuga de capitais investidos.
Institucional	Isenção de Impostos	Há algumas modalidades: i) Se um investidor paga imposto no país receptor, então o montante pago será isentado dentro dos limites de isenção para aquele ano fiscal; ii) Se um país, que tiver acordo de tributação com a Coreia, optar por isentar as empresas coreanas de alguns tributos, o mesmo montante de impostos será isentado destas firmas na Coreia. O governo coreano reconhece este benefício como imposto pago no estrangeiro, de forma que a firma não tem de pagá-lo no país de origem; iii) Se um país detentor de certo recurso retirar a cobrança de impostos sobre dividendos gerados com IDE sul-coreano para o desenvolvimento destes recursos, então o mesmo montante será retirado na Coreia como forma de promoção do desenvolvimento de recursos no exterior.
	Acordos de Bitributação	Acordos efetuados em 70 países de modo a evitar a bitributação.
Informativo	Korea Export Insurance Company	Agência de auxílio às empresas coreanas que passaram por perdas de investimento referentes às quebras de contrato, risco de operação e risco político.
	Korea Overseas Company Assistance Center	Agência do governo coleta informações, presta serviços administrativos, oferece suporte e resolve problemas referentes às empresas coreanas no exterior.
	Rede de Informações sobre IDE	Com o objetivo de oferecer informações precisas para empresas dispostas a iniciar o processo de internacionalização, o Ministério da Economia e Finanças administra um site específico para promover os investimentos no exterior.
	Korea Overseas Company Information System	Sistema administrado pelo Ministério da Economia e Finanças (MOFE) no qual é possível encontrar na internet diversas informações a respeito dos investimentos diretos no exterior, assim como informações sobre as empresas coreanas internacionalizadas (http://www.ois.go.kr).

Fonte: Kim e Rhe (2009) apud Ruppert e Bertella (2010). Alguns dados foram atualizados.

Nota: * Os autores afirmam que são medidas tomadas recentemente pelo governo.

Tabela 5.2 – Financiamento dado pelo *Korea Eximbank* para o IDCE, 2000-2010, em US\$ milhões

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Financiamento <i>Korea Eximbank</i> ¹ (A)	34	116	336	661	877	1.334	2.251	3.179	4.206	3.409	6.630
Fluxo de IDCE (B)	4.233	2.029	2.920	3.971	5.643	6.359	11.175	19.720	20.251	17.197	19.230
(A)/(B)	1%	6%	11%	17%	16%	21%	20%	16%	21%	20%	34%

Fonte: Ribeiro e Ruppert (2011). Nota: ¹ Convertido de *won* para dólar americano pela taxa anual fornecida pelo *Bank of Korea*.

Embora as empresas possam contar com o apoio financeiro do *Economic Development Cooperating Fund*, o *Korea Eximbank* é o principal órgão responsável pelo financiamento do IDCE. Como mostra a Tabela 5.2, este tipo de apoio ganhou importância nos anos pós-2000, sendo que, em 2000 o financiamento do banco correspondeu a apenas 1% dos fluxos de IDCE e passou para 34% em 2010.

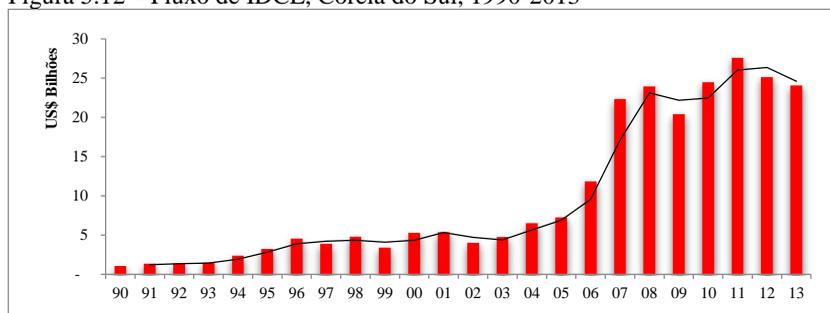
5.3.2 Desempenho do IDCE

Na década de 1990, a promoção mais ampla do IDCE foi associada às políticas industriais, impulsionando o governo a liberalizar tais recursos. Ao longo da década o governo foi institucionalizando as operações de emissão de IDE de modo a eliminar as barreiras legislativas que vigoravam até então. Nos anos pós-2000, é possível identificar medidas enérgicas por parte do governo em consolidar as empresas sul-coreanas como mais competitivas e mais globalizadas. O IDCE apresentou taxas de crescimento significativas após 1990. Como ilustra a Figura 5.12, entre 1990 e 1999, o fluxo de IDCE se destacou no ano de 1994 com crescimento de 63% em relação ao ano anterior, o que correspondeu a US\$ 2,4 bilhões, contudo, o maior crescimento foi em 2007 com 89% a mais que os investimentos de 2006. Durante todo o período considerado, o fluxo de IDCE caiu em cinco anos, dois deles foram em resposta às crises asiática (-14% em 1997) e financeira (-15% em 2009).

De modo geral, a experiência sul-coreana sugere que o investimento no exterior é determinado por vários fatores, tanto nacionais quanto globais. No contexto macroeconômico nacional, os fatores que se destacam são: i) os salários internos elevados no decorrer da industrialização impulsionaram as indústrias intensivas em trabalho buscar mercado com salários mais baixos; ii) a taxa de juros interna foi usada pelo governo como um instrumento para favorecer o investimento

no mercado doméstico; iii) a taxa de câmbio que, por um lado impulsionou os investidores a buscar reservas em moeda forte, por outro lado a desvalorização da moeda nacional dificultou os investimentos no exterior; e, iv) o mercado interno pequeno limitou o crescimento dos *chaebol*, evidenciando a necessidade da expansão externa. Ao mesmo tempo, os fatores de atração global se referem a: i) necessidade de recursos naturais, pois o país era carente dos mesmos devido ao seu pequeno tamanho; ii) proximidade geográfica com os mercados de exportação; iii) acesso à tecnologia, uma vez que o país teve uma industrialização tardia (KWAK, 2007).

Figura 5.12 – Fluxo de IDCE, Coreia do Sul, 1990-2013



Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

Os dados a seguir foram agrupados pela média de cada período, sendo eles 1990 a 1993, 1994 a 1997, 1998 a 1999, 2000 a 2002, 2003 a 2006, 2007 a 2010 e 2011 a 2013, desta forma, tentou-se criar intervalos de anos que se encaixassem nas fases do IDCE descritas por Kwak (2007).

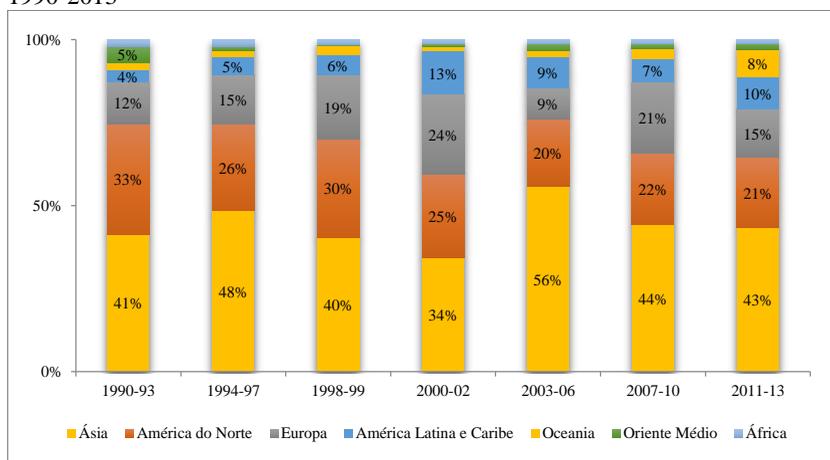
Os destinos tradicionais do IDCE são os países da sua região. Os investimentos realizados na Ásia correspondem, em média, mais de 40% do total. Conforme Rugman e Doh (2008), os *chaebol* têm vantagens em se orientar à região do Sudeste Asiático oriundas do relacionamento comercial entre os governos, dos conhecimentos locais e dos benefícios filiados a tais grupos.

Nos dois últimos períodos analisados, o IDCE nessa região obteve uma expansão considerável, passou de US\$ 4,2 bilhões em média entre 2003 e 2006 para US\$ 10,1 bilhões entre 2007 e 2010. Tal crescimento está relacionado com as medidas de apoio do governo sul-coreano. Em 2004, o primeiro escritório do Centro de Serviços para Investidores Sul-coreano no Exterior foi aberto em Pequim e, pouco tempo depois, também

foram abertos na Indonésia e no Vietnã para ajudar as empresas sul-coreanas na coleta de informações sobre o financiamento e sobre possíveis locais de negócios. O governo incentivou ainda mais as empresas sul-coreanas em formar associações empresariais no exterior construindo centros de logística regionais para serem compartilhados entre as empresas que operam na mesma região. O primeiro foi inaugurado na Holanda, em 2004. Assim, identifica a maior participação da Europa como destino dos IDCE deste então (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013).

A América do Norte, sobretudo os EUA, também recebe grande parte das operações sul-coreanas. A maior participação dos EUA após 1990 pode estar ligada às políticas industriais do governo que objetiva melhorar geração de inovação no país. Nota-se, ainda, que não na mesma proporção que as outras regiões, que a América Latina vem crescendo como destino dos investimentos das ETNs sul-coreanas, no período de 2007 a 2010 recebeu 128% a mais dos fluxos de IDCE em relação ao período de 2003 a 2002.

Figura 5.13 – IDCE por regiões geográficas, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-2013

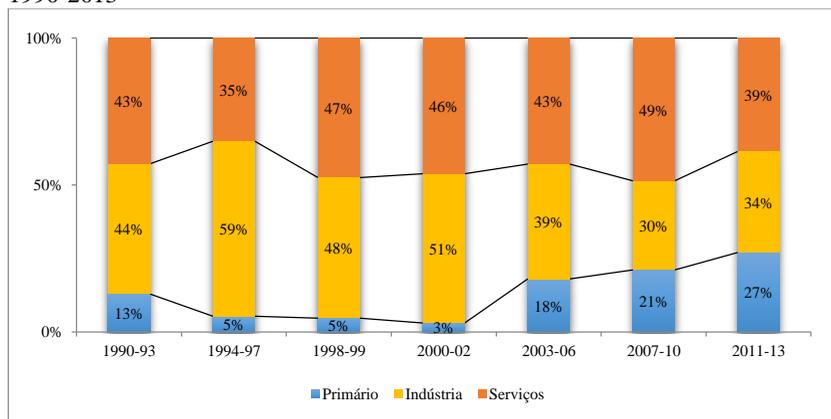


Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

No tocante à distribuição setorial do IDCE, observa-se que, até 2002, a maior parte dos recursos foi alocada na indústria, chegando a representar quase metade do total do IDE emitido. A partir de 2003, a indústria perder participação em detrimento dos investimentos no setor primário, esses tiveram crescimento constante na atividade de mineração,

segundo a Figura 5.14. Nos anos 1990, as atividades industriais que mais receberam investimentos foram a metalmeccânica, produtos químicos, produtos de plástico e borracha e têxtil e confecção. Nos anos pós-2000, as indústrias com maior intensidade tecnológica são o motivo de saída do IDE, desta forma, os maiores investimentos foram vistos na fabricação de veículos automotores, produtos de metal e equipamento de comunicação, rádio e TV.

Figura 5.14 – IDCE por setores econômicos, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-2013



Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

No que diz respeito às estratégias, as médias e pequenas empresas também buscaram a internacionalização como forma de amenizar os crescimentos dos custos de produção no país, da mesma forma, as indústrias intensivas em trabalho continuaram mudando sua produção para o exterior. Um número grande de empresas também buscou maior acesso aos mercados de economias avançadas através da presença local (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013).

A Tabela 5.3 elenca os principais países de destino que receberam o IDCE na indústria por períodos selecionados, contudo, os valores correspondem ao IDE em todos os setores. Os EUA foram o país que mais recebeu investimentos produtivos da Coreia do Sul, sendo que no período de 2011 a 2013 recebeu, em média, 18% do total. Em seguida está a China como o segundo maior destino dos investimentos produtivos. O Brasil aparece em terceiro lugar, o qual, juntamente com o México, são os únicos países da América Latina nos quais há investimentos da Coreia do Sul.

Tabela 5.3 – Principais países de destino do fluxo de IDCE na indústria, Coreia do Sul, média dos períodos 1990-93, 1994-97, 1998-99, 2000-02, 2003-06, 2007-10 e 2011-13, em US\$ milhões

Ran k	País	1990-93		1994-97		1998-99		2000-02		2003-06		2007-10		2011-13	
		US\$ mi	%												
1	EUA	380	29	892	25	1177	29	1190	24	1408	2	3919	17	4602	18
2	China	116	9	805	23	518	13	837	17	2640	4	3757	16	4114	16
3	Brasil	106	8	92	3	372	9	17	0	397	1	1832	8	1337	5
4	Filipinas	6	0	61	2	33	1	84	2	40	0	771	3	1177	5
5	Vietnã	14	1	137	4	64	2	97	2	318	0	1035	5	1043	4
6	Indonésia	156	12	158	5	113	3	116	2	98	0	503	2	894	3
7	Hong Kong	0	0	30	1	58	1	200	4	78	0	524	2	885	3
8	Turquia	53	4	22	1	32	1	12	0	115	0	994	4	804	3
9	Cingapura	7	1	26	1	160	4	69	1	210	0	443	2	630	2
10	Rússia	67	5	116	3	251	6	12	0	135	0	1340	6	606	2
11	Holanda	29	2	46	1	77	2	632	13	35	0	163	1	531	2
12	Malásia	34	3	53	2	31	1	39	1	56	0	570	3	478	2
13	Reino Unido	4	0	31	1	28	1	148	3	43	0	136	1	452	2
14	Índia	2	0	88	3	160	4	30	1	62	0	231	1	435	2
15	Tailândia	27	2	68	2	63	2	33	1	52	0	87	0	267	1
16	Alemanha	36	3	107	3	41	1	83	2	79	0	525	2	225	1
17	Polônia	6	0	23	1	18	0	33	1	50	0	340	1	110	0
18	México	3	0	1	0	1	0	28	1	149	0	82	0	86	0
19	República Tcheca	0	0	2	0	14	0	0	0	32	0	218	1	44	0
20	Eslovaca	0	0	54	2	154	4	0	0	90	0	68	0	33	0
Subtotal		1046	81	2811	80	3366	82	3660	75	6086	9	17538	77	18753	73
Outros		252	19	699	20	728	18	1212	25	59152	91	5245	23	6835	27
Total		1298	100	3510	100	4094	100	4873	100	65238	100	22783	100	25588	100

Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

Conforme a pesquisa realizada pela UNCTAD (2007), quase 40% dos investimentos realizados na América do Norte tinha a estratégia de expandir o mercado, tal motivação foi ainda maior na Europa. Porém as duas regiões foram as que mais receberam investimentos em busca de aprimoramento tecnológico. Os IDCEs realizados na Ásia, principalmente na China, e na América Latina buscavam a expansão do mercado, como também, reduzir os custos de produção.

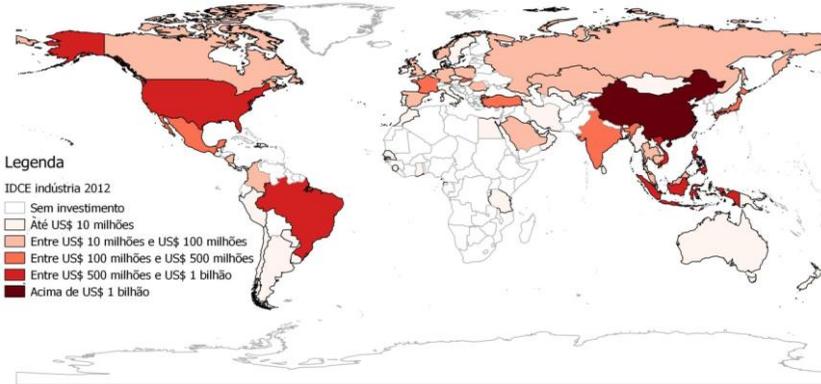
Embora o maior número e montante do total das operações de internacionalização das empresas sul-coreanas estejam alocados na região asiática, o destino dos investimentos no setor industrial possui mercados mais diversificados. A Figura 5.15 ilustra a distribuição geográfica do IDCE produtivo em 2012. Observa-se que a China foi o único país a

receber mais de US\$ 1 bilhão, na sequência, os EUA, Brasil, Indonésia, Filipinas e Vietnã receberam investimentos entre US\$ 500 milhões e US\$ 1 bilhão.

Kim e Rhe (2009) elencam os quatro motivos principais das ETNs sul-coreanas. Em primeiro lugar ficaram os fatores que buscam a redução de custos (*efficiency seeking*) e a aprendizagem tecnológica (*strategy asset seeking*). No caso de redução de custos, a China é o local principal do IDCE por causa de seu baixo custo de trabalho, o que é, segundo o *Korea Eximbank* (2004), cerca de um décimo em relação ao custo na Coreia do Sul. Com esse propósito é que a LG Electronics criou mais de dez produções locais na China desde meados da década de 1990 e tem reduzido significativamente os seus custos de produção. Em relação à aprendizagem tecnológica, uma série de empresas sul-coreanas investiu no exterior para aprender sobre ou para ter acesso às tecnologias estrangeiras. Mesmo que alguns desses investimentos não tenham gerado lucros satisfatórios, o principal objetivo foi o de ter acesso às tecnologias mais avançadas e estabelecer uma marca global. Por exemplo, a LG Electronics comprou 5% de participação da Zenith (Estados Unidos), em 1991. O principal objetivo do investimento foi a aquisição de um conhecimento aprofundado da tecnologia de TV de tela plana e de adquirir uma marca. Posteriormente, a empresa aumentou a sua participação na empresa para 57,7% em 1995 e, eventualmente, assumiu a empresa em 1999.

O segundo fator motivacional se refere às condições da demanda que incluem a busca de mercado, requisitos de presença local, a produção de aprendizagem mercado (*market seeking*). Muitas empresas procuram um mercado estrangeiro para diversificar o risco de se concentrar no mercado interno. Como exemplo a LG Electronics, que modificou seus produtos, tais como aparelhos de ar condicionado e geladeiras de aço inoxidável, para atender o mercado de Taiwan. Por sua vez, a Samsung Electronics estabeleceu um centro de *design* na Itália para aprender sobre os mecanismos avançados do *design* italiano e depois construiu outros centros de *design* em Los Angeles, São Francisco, Tóquio, Londres e Xangai (DENG, 2004; KITA, 2003 apud KIM; RHE, 2009).

Figura 5.15 – Distribuição geográfica do fluxo de IDCE na indústria de transformação, 2012



Fonte: Korea Eximbank, 2014. Elaboração própria.

O direcionamento das empresas sul-coreanas para os Estados Unidos reflete duas estratégias principais. Conforme a KOTRA (2014), desde 2008 o número de empresas sul-coreanas localizadas no Vale do Silício dobrou de 80 para mais de 160 em 2013, entre essas estão a Samsung, a LG e a Hyundai. As motivações incluem a busca por parceiros para o aprimoramento tecnológico e a busca por um mercado consumidor com renda per capita elevada, uma vez que seu mercado doméstico encontra-se saturado.

Kim e Rhe (2009) atentaram, como terceiro motivo, que as ETNs sul-coreanas seguiram uma estratégia de seguir os clientes/fornecedores já adquiridos (*market seeking*), como a seguida pela Hyundai Mortors que possui aproximadamente 10% dos seus fornecedores no exterior, como também, buscar uma infraestrutura e regulação favoráveis (*strategy asset seeking*). Como o caso da Samsung Electronics que escolheu a Malásia para instalar seu complexo industrial por causa da alta qualidade do trabalho, do ambiente político estável, e da infraestrutura avançada de negócios do país em comparação com outros países da região.

O quarto motivo se refere às estratégias concorrenciais e às vantagens de localização. A Taekwang Corporation investiu em instalações de produção no Vietnã e contratou mais de 10.000 trabalhadores vietnamitas pelo país ser conhecido como um lugar em que as questões trabalhistas são mais fáceis de gerenciar. Em termos de *catch-up*, as empresas sul-coreanas investem no exterior para imitar ou para compensar as vantagens dos seus concorrentes interno que realizaram

investimentos anteriores no exterior. Por exemplo, a Samsung Electronics e LG Electronics são os dois maiores concorrentes da indústria sul-coreana de eletrônicos e concorrem também internacionalmente.

As exportações têm sido o motor de crescimento da economia sul-coreana e que tem contribuído para o sucesso econômico do país. No entanto, a produção orientada à exportação foi uma estratégia de desenvolvimento adequada na fase inicial do desenvolvimento econômico do país. A partir do momento em que a economia entra em um estágio mais desenvolvido, enquanto continua a exportar, tem de promover ativamente a emissão de IDE para manter e melhorar a competitividade das suas empresas. Assim sendo, as empresas sul-coreanas foram para o exterior para compensar a desvantagem de custo da mão de obra, para apoiar canais de comercialização, acessar os recursos naturais e adquirir ativos estratégicos, tal como tecnologia. O Quadro 5.4 sintetiza as principais características do IDCE pós-1990.

Quadro 5.4 – Quadro síntese do processo de internacionalização sul-coreana pós-abertura econômica

Período	Setores principais	Países de destino	Motivações	Vantagens de propriedade	Estratégias	Observações
1990-97	Produtos de metal; Têxtil e confecção; Eq. Comunicação, rádio, TV	Ásia EUA	Salários internos altos; Promoção das exportações	Acesso a mercados e consumidores; Vantagens de localização; regulamentação do IDE	<i>Market seeking;</i> <i>Efficiency seeking</i> <i>Asset seeking</i>	Liberalização do IDE
1998-02	Comunicação, rádio, TV; Têxtil e confecção; Veículos; Produtos de metal	Ásia EUA; Europa; América Latina	Promoção das exportações; Acesso à tecnologia;	Acesso a mercados e consumidores; Ganhos Estratégicos; Dimensão da Empresa	<i>Market seeking;</i> <i>Efficiency seeking</i>	Liberalização do IDE e início do apoio do governo
2003-13	Primário; Veículos; Produtos de metal; Eq. Comunicação, rádio, TV; Produtos químicos	Ásia EUA; Europa; América Latina	Aumentar competitividade e; Tornar-se líder; Promoção das exportações	Acesso a mercados e consumidores; Dimensão da Empresa	<i>Market seeking;</i> <i>Efficiency seeking;</i> <i>Asset seeking</i>	Forte incentivo do governo

Fonte: Elaboração própria.

5.3.3 Impactos macroeconômicos do IDCE

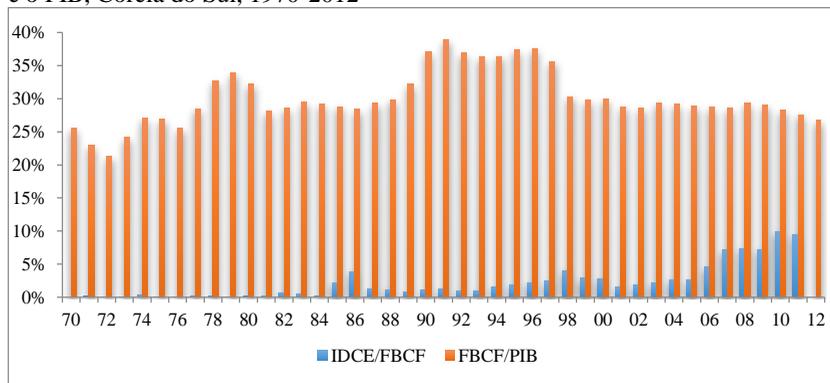
A emissão de IDE foi, ao longo dos anos, sendo gradualmente permitida pelo governo da Coreia do Sul. Contudo, até meados dos anos 1990, os recursos enviados ao exterior possuíam um limite máximo consentido. Cabe frisar novamente que na década de 1970, as filiais não poderiam reter no exterior um valor superior a US\$ 10 mil. O motivo para tal restrição representava a dificuldade de financiamento interno para a consolidação do processo industrial do país. Desta forma, entendia-se que a emissão de IDE poderia deslocar os investimentos domésticos, uma vez que o governo não queria contar com a contrapartida da entrada de IDE não controlado.

Os dados expostos na Figura 5.16 corroboram com esta análise. A participação do IDCE na FBCF fica evidente após 1980 e tem um gradativo crescimento a partir dos anos 2000. Porém, mesmo alcançado um patamar de 9% no fluxo de IDCE/FBCF, ainda é consideravelmente menor em comparação com os países vizinhos, como por exemplo, Cingapura (43%) e Hong Kong (180%). No tocante à relação FBCF/PIB, nota-se que a mesma foi crescente até o final dos anos 1990 e que depois manteve-se em 29%, em média, tal diminuição foi consequência de uma expansão do PIB superior à expansão da FBCF. Assim, inferem-se duas constatações: i) até 1997 o FBCF/PIB e o IDCE/FBCF caminham na mesma direção, salvo algumas oscilações, o que indica que a emissão de IDE não deslocou o investimento interno; e, ii) após 1998 a FBCF/PIB fica estável e há crescimento do IDCE/FBCF devido ao progressivo aumento do IDCE. Considerando que a taxa de crescimento da FBCF tem diminuído ao longo dos anos – 40% na década de 1970, 17% na de 1980, 13% na de 1990 e 7% pós-2000 –, principalmente aqueles efetuados pelas instituições não financeiras, e que o governo tem sido um grande financiador dos investimentos externos, uma possível causa pode ser a inversão para o investimento externo.

Nesse sentido, cabe considerar o estudo de Ha (2004 apud Kwak, 2007) que evidenciou que as empresas tendem a manter a capacidade de produção doméstica quando fazem investimentos em busca de mercado ou quando realizam parcerias estrangeiras. Por outro lado, quando o principal objetivo do investimento é a redução de custos, as empresas são mais propensas a reduzir o tamanho da unidade de produção doméstica ou simplesmente desligá-las. Ademais, Kim e Rhe (2009) explicam que muitas empresas procuram o mercado externo para diversificar o risco de se concentrar no mercado interno. Os mercados domésticos saturados e a forte concorrência em setores, como na indústria de aparelhos elétricos,

diminuíram os lucros das empresas e, portanto, pressionaram pela produção no estrangeiro. Nessas circunstâncias, o IDE tem sido preferido à exportação, como foi o caso da Samsung Electronics que investiu na produção de televisores, monitores e outros eletrodomésticos no Vietnã para serem colocados à venda no mercado local.

Figura 5.16 – Relação entre o fluxo de IDCE e a FBCF¹ e relação entre a FBCF e o PIB, Coreia do Sul, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. World Bank Database, 2014.

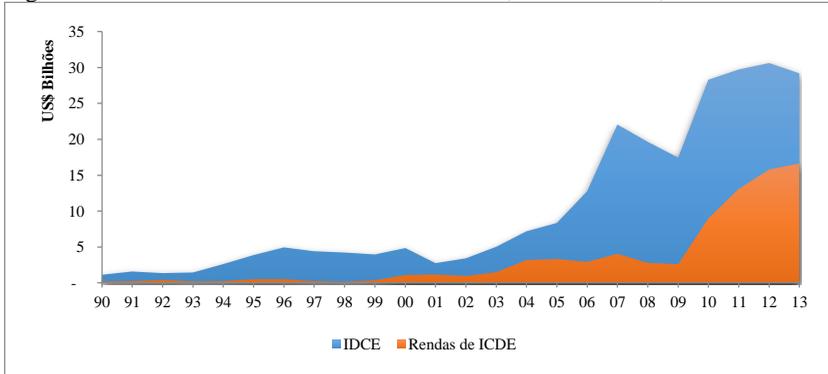
Nota: ¹ Dado não disponível para 2012.

Conforme a literatura, um dos impactos positivos do IDE para o país emissor é o retorno de juros e dividendos após algum tempo de maturação dos investimentos. Os dados do Balanço de Pagamentos da Coreia do Sul exibem uma expansão das rendas de IDCE concomitante ao crescimento do mesmo. Ainda em 1990, as rendas representavam 16% dos fluxos de IDCE e passaram para 57% em 2013, ilustrado na Figura 5.17. Esse resultado reflete o bom desempenho das ETNs sul-coreanas, muitas das quais estão entre as maiores de seus setores.

O estudo realizado por Ha (2004 apud Kwak, 2007) com empresas sul-coreanas do setor industrial contou com empresas que iniciaram a internacionalização nos anos 1980, 1990 e 2000. A pesquisa mostrou que as indústrias química e pesada têm como principal determinante da internacionalização a busca por mercados, enquanto que as indústrias leves consideram, prioritariamente, a redução de custos. Também evidenciou que as estratégias com foco na redução de custos e na busca por mercado estão sendo diversificadas nos últimos anos, especialmente nos IDCE em economias em desenvolvimento como China e Vietnã. Sendo assim, muitas empresas estão em processo de transformar o seu

padrão de investimento de produção simples, baseada na relação custo-benefício, para uma forma de operação mais verticalmente integrada usando peças locais, criando redes de varejo e iniciando as atividades em P&D.

Figura 5.17 – Fluxos de IDCE e Rendas do IDCE, Coreia do Sul, 1990-2013



Fonte: Bank of Korea, 2014. Elaboração própria.

Os dados referentes ao IDCE mostram que entre as atividades da indústria leve, a indústria de têxtil e confecção é a que possui maior participação no total dos investimentos, aproximadamente 10%. Porém nota-se que esta apresentou uma das menores taxas médias de crescimento, como exposta na Tabela 5.4, corroborando com a tendência defendida por Ha (2004). Por sua vez, as indústrias pesadas relacionadas às categorias de bens intermediários e bens de capital mostraram as maiores taxas de crescimento, com destaque para a fabricação de computadores e equipamentos de escritório, outros equipamentos de transporte e produtos químicos, desta forma não seguindo a tendência levantada pelo autor.

Também é importante ressaltar que as indústrias que possuem em média maior peso no total do IDCE são atividades com maior conteúdo tecnológico e estimuladoras de progressos inovativos, como por exemplo, a fabricação de veículos automotores (21%), produtos de metal (18%), equipamento de comunicação, rádio e TV (14%) e, despontando recentemente, a fabricação de aeronaves e veículos aeroespaciais (23%).

Tabela 5.4 – Taxa média de crescimento do estoque de IDCE nas atividades industriais¹, Coreia do Sul, períodos de 1990 a 2012, em %

Atividades industriais	1990-94 ²	1995-97	1998-99	2000-01	2003-06	2007-10	2011-12	Categorias de uso
Produtos alimentícios	20	28	16	4	26	56	-40	Consumo não duráveis
Têxtil e confecção	38	19	9	9	24	18	-45	Consumo não duráveis
Madeira, edição e publicação	47	27	5	-9	24	20	-37	Consumo não duráveis
Refino de petróleo e outros tratamentos		1	2	11	123	64	-51	Intermediário
Produtos químicos	37	9	1	31	34	60	-48	Intermediário
Produtos de borracha e plástico		45	29	-2	21	45	-51	Intermediário
Farmacêutica	-	-	-	-	-	42	-34	Consumo não duráveis
Produtos de metal		9	4	3	18	37	-34	Intermediário
Máquinas e equipamentos	41	29	-2	8	32	38	-47	Bens de capital
Computadores e eq. de escritório	-	69	59	8	6	51	-43	Bens de capital
Rádio, TV, eq. comunicação	-	42	6	31	9	43	-26	Consumo duráveis
Instrumentos ópticos, de precisão e médicos	-	-	-	-	-	20	-4	Bens de capital
Veículos automotores	-	21	1	13	24	52	-29	Consumo duráveis
Outros eq. Transporte	-	199	-6	-81	50	86	-29	Bens de capital
Fabricação de aeronaves e veículos espaciais	-	-	-	-	-	-12	-29	Bens de capital

Fonte: OECDStats, 2014. Elaboração própria.

Nota: ¹ Não há dados para 2002 e 2005. ² Os dados disponíveis de 1990 a 1994 estão agregados para refino de petróleo e outros, produtos químicos e produtos de borracha e para produtos de metal e produtos mecânicos.

Kwak (2007) analisa algumas tendências para o IDCE e supõe que o investimento em larga escala em recursos naturais vai continuar a crescer. Devido ao aumento dos preços do petróleo, as empresas locais têm estado cada vez mais à procura de recursos no exterior, tais como petróleo e gás, uma vez que o país é fortemente dependente das importações de energia. Comparando a análise do autor com os dados, nota-se que a atividade de refino de petróleo e outros tratamentos apresentaram altas taxas de crescimento no período de 2003-2006 (123%) e de 2007-2010 (64%), porém tal atividade corresponde, em média, a apenas 6% do total do IDCE.

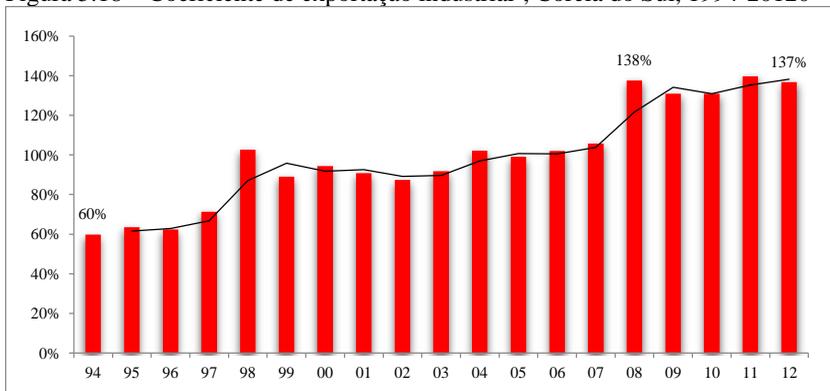
Os resultados da estimação feita por Lee (2008) identificaram que a taxa de crescimento do PIB dos países de acolhimento do IDE sul-coreano está associado positivamente com o crescimento do estoque de capital das empresas-matriz, com um crescimento total de ativos de filiais

no exterior e, com o crescimento das vendas dessas empresas. O crescimento do PIB estrangeiro não apenas leva ao aumento das vendas nos mercados locais, como também cria novas oportunidades para o comércio internacional através dos canais detectados por filiais estrangeiras. Conforme descreve o autor, a expansão da produção externa induzida pelo PIB estrangeiro aumenta a demanda de bens intermediários fabricados na Coreia do Sul. Durante este processo, pode haver a importação de produtos semimanufaturados produzidos nos países de acolhimento, para prosseguir o tratamento final e, em seguida, fazer a reexportação para os referidos países.

Desta forma, o estudo de Lee (2008) destaca que há pouca evidência de que o IDCE substituiu as exportações ou outras atividades de produção doméstica. Geralmente, o investimento externo complementa atividades exportadoras e essa relação é mais evidente nas indústrias de alta tecnologia e no período após a crise asiática. A análise identificou que a relação entre o IDCE e as exportações ocorre principalmente por meio de exportações intrafirma de empresas-matriz para as filiais estrangeiras.

Observando a Figura 5.18 nota-se que a predisposição a exportar produtos industriais da Coreia do Sul ascendeu desde meados da década de 1990, sendo que o coeficiente passou de 100% nos últimos anos, contrapondo ao segundo quinquênio de 1990, em que alcançou em torno de 60%. Tal fato pode ser entendido pelo aumento da reexportação resultante do crescimento do IDCE explicado por Lee (2008)

Figura 5.18 – Coeficiente de exportação industrial¹, Coreia do Sul, 1994-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. OECDStat, 2014. Elaboração própria.

Nota: ¹ Obtido pela razão entre as exportações de produtos industriais e o valor adicionado da indústria sul-coreano.

O IDCE contribuiu para a balança comercial através da indução de mais exportações para as filiais, visto que são fortemente dependentes das empresas-matriz na Coreia do Sul, não somente de partes e bens intermediários, mas também de bens de capital. De acordo com o levantamento de Ha (2004 apud Kwak, 2007), o superávit comercial da Coreia do Sul para as filiais no exterior chegou a US\$ 6,8 bilhões, sendo que em 2003 representou 6,3% do total exportado. Este fato resultou no aumento da produção nacional e do emprego externo de 2,7% e 2,5%, respectivamente. No entanto, houve também um impacto negativo do investimento estrangeiro no mercado de trabalho doméstico, pois a internacionalização tem sido acompanhada por um processo de reestruturação das empresas.

Os dados da Tabela 5.5 mostram uma relação entre o fluxo de IDCE e as exportações das atividades industriais. Deste modo, pretende-se observar se há evidências que o IDCE estimulou o crescimento das exportações. Por razões metodológicas e conceituais, não é possível afirmar que os dados indicam uma relação direta. Além disso, o fato de a Coreia do Sul ter conduzido seu crescimento baseado nas exportações resultou em um enorme volume de vendas externas de modo que a comparação com o IDCE fica limitada.

Como anteriormente exposto, alguns pesquisadores do IDCE sul-coreano argumentam que as filiais estrangeiras são fortemente dependentes dos bens intermediários e de capital fabricados na matriz. Assim foi o caso da fabricação de produtos de metal, em que o IDCE chegou a representar 11% das exportações na média dos anos 2011 e 2012, e da fabricação de computadores e equipamentos de escritório, que foi de 9%. Entretanto, não é possível afirmar que o IDCE foi o único responsável pelo aumento das exportações desses produtos, pois ambos IDCE e exportações podem ter expandido devido ao ganho de vantagem competitiva do setor. De modo análogo, a baixa participação do IDCE nas exportações de têxtil e confecção pode representar uma perda de competitividade internacional no setor. Também se pode considerar que as indústrias que realizam a internacionalização com a estratégia de diminuir os custos operacionais, estão mais propensas a verticalizar sua produção no país de destino.

Tabela 5.5 – Participação do fluxo de IDCE nas exportações por atividade industrial, Coreia do Sul, períodos de 1995-2012

Atividade industrial	1995 -97	1998 -99	2000 -01	2003 -06	2007 -10	2011 -12	Categorias de uso
Produtos alimentícios	3%	2%	2%	8%	9%	2%	Consumo não duráveis
Têxtil e confecção	1%	1%	1%	2%	3%	2%	Consumo não duráveis
Madeira, edição e publicação	3%	1%	1%	3%	2%	13%	Consumo não duráveis
Refino de petróleo e outros	0%	0%	0%	0%	0%	0%	Intermediário
Produtos químicos	1%	1%	1%	2%	4%	1%	Intermediário
Produtos de borracha e plástico	1%	1%	1%	1%	1%	2%	Intermediário
Farmacêutica	0%	0%	0%	5%	3%	13%	Consumo não duráveis
Produtos de metal	6%	0%	2%	6%	13%	11%	Intermediário
Máquinas e equipamentos	1%	0%	0%	2%	1%	3%	Bens de capital
Computadores e eq. de escritório	2%	2%	0%	0%	2%	9%	Bens de capital
Rádio, TV, eq. comunicação	8%	6%	4%	3%	1%	2%	Consumo duráveis
Instrumentos ópticos, de precisão e médicos	0%	0%	0%	0%	0%	2%	Bens de capital
Veículos automotores	2%	2%	0%	1%	3%	3%	Consumo duráveis
Outros eq. Transporte	0%	0%	0%	0%	1%	0%	Bens de capital

Fonte: OECDStat, 2014. UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

O estudo feito por Kim (2000) sobre o efeito do IDCE nas exportações na década de 1990 mostrou que o efeito em indústrias intensivas em trabalho em direção aos países em desenvolvimento é fortemente positivo, mas o efeito em indústrias intensivas em trabalho em direção a países desenvolvidos é insignificamente positivo. Sendo assim, não expressou um êxodo de tais indústrias ou o enfraquecimento posterior de suas bases de exportação. Isto implica que IDCE criou novas exportações de bens intermédios nas mesmas indústrias, um efeito que parece exceder o seu efeito de substituição. O trabalho realizado por Lee (2008 apud EICHENGREEN; PERKINS; SHIN, 2012) mostrou que o IDCE teve um impacto positivo sobre as exportações desde a crise asiática.

Também é importante considerar o estudo de Jang e Hyun (2012) do *Korea Institute for International Economic Policy*, no qual os pesquisadores testaram empiricamente os efeitos da emissão de IDE sobre

a produtividade doméstica da Coreia do Sul, para tanto, consideraram 56 atividades industriais para um período de 17 anos (1992 a 2008). O modelo estimado pelos pesquisadores sugere que o IDCE é positivamente correlacionado com a produtividade nacional e tal correlação é provável que ocorra nos setores com competitividade acima da média, medida pelo Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) das exportações sul-coreanas. Este resultado pode ser atribuído à relação de complementaridade entre a emissão de IDE e as exportações.

Desde os anos 1990, as estratégias dos *chaebol* estiveram fundamentadas na convicção de aumentar seus ativos mais criativos a fim de obter a autonomia tecnológica, e, portanto, melhorar a competitividade internacional. Tais ETNs têm usado parcialmente o investimento estrangeiro como parte de sua estratégia de *catching-up*, recorrendo às aquisições, participações minoritárias e *joint ventures*, sobretudo, nos EUA para acessar os recursos de P&D mais sofisticados. Um exemplo de desse tipo de operação foi a aquisição da empresa Zenith pela LG Electronics (PARK, 1998 apud KWAK, 2007).

Conforme a pesquisa elaborada por Ha (2004 apud Kwak, 2007) com empresas sul-coreanas que se internacionalizaram em diversos anos desde 1980, poucas subsidiárias localizadas no exterior realizaram operações relacionadas com P&D, apenas 11,4% tinham departamento de P&D, 1% possuía centro de P&D e 1% possuía tanto departamento quanto centro de P&D, sendo que a maioria delas (86%) não tem nenhuma função de P&D. Isto sugere que a maioria das empresas-matriz considera sua subsidiária como uma base para a produção ou vendas, e não para a inovação. Entre as ETNs que têm filiais realizando P&D, os principais objetivos com tais instalações foram a modificação e a reforma dos produtos existentes (69,0%), desenvolvimento de novos produtos (51,4%), e a criação de novos métodos de transformação (29,6%). A modificação e reforma e o desenvolvimento de novos produtos fazem parte da estratégia de localização da matriz em querer personalizar os produtos para o mercado local. Por sua vez, uma grande parte das empresas com filiais no exterior fazem transferência de tecnologias, 24,6% delas transferem conteúdos de tecnologia-chave e 44,6% de tecnologias não essenciais.

O autor ainda apurou que quanto menor a competitividade da produção nacional do setor, maior é a probabilidade de ocorrência de transferência de tecnologia nessa indústria. Em comparação com o nível médio de tecnologia das empresas sul-coreanas, a tecnologia transferida é maior (7,6%) ou em nível semelhante (29,0%) para a média. Algumas

empresas (5,3%) têm transferido tecnologia além da média do país. As indústrias de têxtil e de vestuário, calçados e couro, produtos de metal, alimentos e bebidas e de equipamentos eletrônicos e de telecomunicações possuem transferência de tecnologia maior do que o nível médio nacional, como exposto na Tabela 5.6 (HA, 2004 apud KWAK, 2007).

Tabela 5.6 – Transferência tecnológica pelo IDCE

Atividades industriais	Nível de transferência tecnológica comparada com o nível de tecnologia médio da Coreia			Nível de tecnologia das empresas comparada com o nível de tecnologia médio da Coreia			
	Baixo	Similar	Alto	Baixo	Similar	Alto	Sem transf.
	Alimentos e bebidas	64%	25%	11%	39%	15%	7%
Têxtil e Vestuário	63%	27%	11%	36%	15%	6%	43%
Calçados e Couro	76%	15%	10%	47%	9%	6%	38%
Papel e Impressão	40%	60%	0%	17%	25%	0%	58%
Petroquímica	77%	18%	5%	62%	15%	4%	20%
Minerais não-metálicos	74%	26%	0%	47%	17%	0%	36%
Metalurgia básica	52%	39%	9%	36%	27%	6%	30%
Produtos de metal	61%	29%	10%	53%	25%	8%	14%
Máquinas e equipamentos	62%	34%	4%	45%	25%	3%	27%
Eq. Eletrônicos e de telecomunicação	60%	31%	9%	44%	23%	7%	26%
Eq. De transportes	62%	34%	3%	51%	28%	3%	18%
Outros	47%	44%	9%	30%	29%	6%	35%
Total	63%	29%	8%	44%	20%	5%	31%

Fonte: Ha, 2004 apud Kwak, 2007.

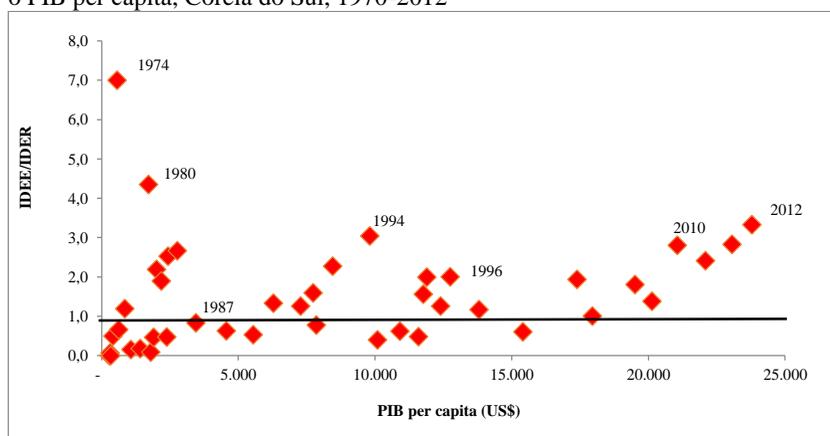
As pesquisas realizadas por Rugman e Doh (2008) também chegaram a conclusões semelhantes. Os autores identificaram que as empresas sul-coreanas tiveram fortes incentivos para aprimorar suas FSAs em eficiência – também pode ser entendida como vantagens de propriedade – para capacitá-las a exportar, ao invés de focar no mercado doméstico. As empresas fizeram uso das tecnologias tradicionais ou já disseminadas e menos valiosas aos países desenvolvidos desde os anos 1960, mas os *chaebol* adotaram tecnologias emergentes ampliando suas capacidades em P&D. Tais tecnologias não são fáceis de adotar e as empresas têm melhorado seus investimentos em P&D através do aumento nas capacidades domésticas. Desta forma, o bem sucedido crescimento da Coreia do Sul está relacionado à assimilação tecnológica que melhorou as FSAs. Uma análise desenvolvida pela *Korea Eximbank* (2005 apud RUGMAN; DOH, 2008) apontou que as ETNs sul-coreanas investem no exterior para promover as exportações (38,2%), para buscar salários mais baixos (11%), para explorar os recursos naturais (3,4%), e somente 2,1% do total do IDCE foi com o propósito de realizar P&D. Guillén (2000 apud RUGMAN; DOH, 2008) identificou que as empresas sul-coreanas criaram grupos de negócios diversificados que lhes possibilitou acumular e imitar a capacidade de combinar recursos domésticos e externos para

entrar rapidamente nos setores industriais mais avançados e diminuir os custos de operação.

Os estudos indicam que as ETNs sul-coreanas não internacionalizam para realizar inovações como principal estratégia, pois são mais fortemente realizadas no país de origem. Entretanto, as informações fornecidas pela KOTRA (2013) indicam uma reversão desse movimento a partir de 2008. O direcionamento das empresas para o Vale do Silício teve um crescimento tão expressivo que a Agência instalou um escritório de suporte nessa região.

Dunning, Kim e Lin (2001) estudaram o processo de internacionalização e o comércio exterior da Coreia do Sul e identificaram que o país estava, naquela época, entrando na quarta fase do IDP, uma vez que na década de 1990 o IDE emitido começou a exceder o IDE recebido. Não obstante, a crise financeira asiática em 1997 causou uma reconfiguração do seu investimento direto internacional através do aumento das vantagens de localização, e diminuindo as vantagens de propriedade de suas ETNs. Também ficou claro que o período de transição do estágio um ou dois para a fase quatro tem sido consideravelmente menor do que o dos países da Europa e dos EUA. Entre outros fatores, a emergência da economia global e inovadora e a crescente velocidade com que os avanços tecnológicos e organizacionais podem ser transferidos através das fronteiras nacionais têm ajudado a acelerar o processo de industrialização dos países.

Figura 5.19 – Relação entre o fluxo de IDE emitido e o fluxo de IDE recebido e o PIB per capita, Coreia do Sul, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2013. Elaboração própria.

A Figura 5.19 relaciona os elementos que servem para a análise do IDP da Coreia do Sul, conforme desenvolvido por Dunning (2001). Consta-se que os fluxos de IDE emitidos foram maiores que os fluxos de IDE recebidos na maioria dos anos desde 1970, ilustrados pelos pontos acima da linha. Também se observa que, no início do processo de desenvolvimento econômico do país, enquanto o PIB per capita era menor que US\$ 2 mil por ano, a relação IDE_E/IDE_R ficava abaixo de 1,0, o que corrobora com a teoria.

De acordo com a teoria do IDP, a flutuação do investimento externo líquido ($IDE_R = IDE_E$) está relacionada com as vantagens OLI do país, sendo assim, buscou-se sumarizar no Quadro 5.5 alguns indicadores que apontam o desenvolvimento econômico sul-coreano. A comparação de tais informações com os dados da Figura 5.19 procura sinalizar se a Coreia do Sul tem se desenvolvido em conformidade com a teoria do IDP.

Quadro 5.5 – Indicadores de desenvolvimento e IDE, Coreia do Sul, 1968-2013

Período / Indicadores	1968-1985	1986-1989	1990-1997	1998-2002	2003-2012
Situação político-econômica	Introdução	Institucionalização	Liberalização	Liberalização com alguns incentivos	Promoção
Crescimento o PIB ¹	Média: 9%	Média: 11%	Média: 8%	Média: 5%	Média: 4%
Estrutura da economia (% PIB) ²	Agricultura: 30% Indústria: 41% Serviços: 29%	Agricultura: 13% Indústria: 50% Serviços: 36%	Agricultura: 9% Indústria: 55% Serviços: 36%	Agricultura: 7% Indústria: 55% Serviços: 39%	Agricultura: 4% Indústria: 55% Serviços: 41%
EX bens primários/EX bens manufat. ³	5%	2%	1%	0,5%	0,3%
IDE recebido	Baixos níveis	Crescente, principal, na indústria	Flutuante; liberalizado	Crescente; incentivado pelo governo	Crescente; incentivado pelo governo
IDE emitido	Insignificante	Baixos níveis, direcionados aos recursos naturais	Crescimento expressivo, principal, na indústria	Flutuantes; recuperação	Crescimento expressivo em todos os setores

Fonte: ¹ UNCTADStat, 2014. ² World Bank Database, 2014. ³ Bank of Korea, 2014. OECDStat, 2014. Elaboração própria.

O período de 1968 a 1985 pode ser considerado a primeira fase do IDP sul-coreano. Segundo a teoria, tal fase é marcada por baixos níveis

de IDE e de PIB per capita, como também, o país não possui capacidade de explorar seus recursos. Contudo, os outros indicadores econômicos da Coreia do Sul não são compatíveis com a teoria, pois o país possuía um bom crescimento do PIB (9%) puxado, principalmente, pelo setor industrial e pelas exportações destes. Sendo assim, os pequenos fluxos de IDE recebido e emitido podem ser explicados pelas restrições legais impostas aos mesmos.

Nos anos seguintes (1986-1989) nota-se uma maior participação da indústria no PIB e o valor exportado em bens manufaturados correspondem a mais de 90% do total das exportações. Além disso, em 1987 o PIB per capita passa para US\$ 3.447 por ano, o que indica uma melhora no crescimento econômico. No final do período os investimentos recebidos e emitidos começam a ser institucionalizados, embora o IDE emitido ainda passe por diversas restrições. Desta forma, o IDE recebido ainda é maior que o IDE emitido, na média. De acordo com Dunning, Hoesel e Narula (1996), no segundo estágio do IDP o país desenvolve algumas vantagens de localização que atraem os investimentos externos. De fato, a consolidação do processo industrial com a expansão das indústrias química e pesada em conjunto com a qualidade da infraestrutura disponível foram atributos atrativos aos capitais estrangeiros para o mercado interno. No mesmo sentido, as empresas nacionais melhoram suas vantagens de propriedade, sobretudo, aquelas com competitividade nas exportações, e começam a despontar no mercado externo.

Os anos de 1990 a 1997 marcam a terceira fase do IDP sul-coreano. Durante essa fase, o país apresentou um gradual decréscimo da sua taxa de crescimento do IDE recebido e, da mesma forma, um aumento da taxa de IDE emitido. Assim, o fluxo de IDE emitido superou o de IDE recebido, entretanto, o estoque de desse último ainda foi maior. A Coreia do Sul mostrou uma aceleração da sua capacidade tecnológica e, devido ao aumento da renda per capita, os consumidores passam a demandar bens mais sofisticados estimulados, em parte, pelo aumento da competitividade das empresas. As vantagens comparativas das atividades intensivas em trabalho se deterioraram, o salário doméstico se expandiu e a maior parte do IDE emitido foi direcionado aos países em desenvolvimento. Além disso, os investimentos externos são legalizados e passam a contar com o apoio do governo.

Os dois períodos seguintes possuem características da quarta fase do IDP. O fluxo de IDE emitido é geralmente maior que o de IDE recebido, porém o estoque de desse último continua superior. Não obstante,

a taxa de crescimento do IDE emitido é o dobro da taxa de crescimento do IDE recebido. As ETNs ampliaram suas estratégias de internacionalização, como também, aumentaram a diversificação de mercados, os quais compreendem países desenvolvidos e em desenvolvimento. Desta forma, é possível observar que as estratégias de globalização das ETNs são permanentes. Ainda é importante ressaltar que o progresso da internacionalização sul-coreana, sobretudo no que diz respeito ao avanço nas fases do IDP, somente faz sentido se for considerada toda a trajetória industrial pela qual o país passou com todo aprendizado tecnológico obtido através das relações com o Japão e os EUA, bem como o suporte financeiro concedido direta e indiretamente por intermédio dos EUA.

5.4 SÍNTESE CONCLUSIVA

O processo de industrialização sul-coreano esteve fortemente amparado na condução e planejamento do Estado, o qual empenhou diversos planos de desenvolvimento articulando os atores internos e externos, praticando reservas de mercado, priorizando setores e usando diversos instrumentos legais e econômicos para completar os objetivos. A constituição do processo industrial seguiu uma estratégia de industrialização orientada às exportações para dar suporte à substituição de importações, desta forma, as divisas obtidas com as exportações puderam ser empregadas nas importações de bens intermediários e bens de capital necessários para dar continuidade à produção. Tal estratégia de industrialização proporcionou a característica da economia sul-coreana ser “voltada para fora”.

O Estado desenvolvimentista comprometido em assegurar o rápido desenvolvimento econômico foi o protagonista da trajetória industrial seguida pelo país que condicionou a formação de grandes conglomerados industriais como atores dos planos estabelecidos. Os *chaebol* contaram com o apoio e proteção exclusivos do governo que ajudou a impulsionar o crescimento econômico rápido por meio do acesso monopolístico aos recursos. O governo deu-lhes o direito de se envolver em alguns setores de forma contínua através de diversos instrumentos que convergiam ao seu favor. Durante a formação do complexo industrial, o governo e os *chaebol* dominaram o cenário econômico do país ao cooperarem estreitamente com base em interesses congruentes. Por meio de seu acesso ao capital, o Estado estava em uma posição para orquestrar as atividades dos *chaebol*, ao mesmo tempo, o governo era dependente dos *chaebol* para atingir o seu objetivo de transformação e desenvolvimento

industrial. Os *chaebol* foram os principais instrumentos do governo de captação de tecnologia externa e sua ultradiversificação e economias de escopo facilitaram a internalização de tecnologia. Além disso, os conglomerados puderam atuar com elevado grau de endividamento, o que foi provido pelos bancos estatais.

O crescimento econômico foi acompanhado por uma crescente dependência do capital externo que marcou o modelo de desenvolvimento econômico seguido nos planos. Os empréstimos externos foram a principal fonte dos recursos utilizados para dar sequência aos planos. Desta forma, o Estado foi o principal tomador e distribuidor de tais recursos sendo que o mesmo foi capaz de canalizar os empréstimos para os setores de infraestrutura e outras empresas estatais. A entrada de IDE foi restringida para proteger a indústria, uma vez que o governo temia que a economia fosse dominada por empresas estrangeiras e, aqueles que se inseriram no mercado interno, estavam sujeitos a uma série de obrigações, como empregar conteúdo nacional, transferir tecnologia e contribuir com as exportações. Durante os anos que o IDE foi coibido, o governo promoveu a transferência de tecnologia pela importação de bens de capital e realizando engenharia reversa.

Durante a crise da dívida, o país foi privilegiado em adquirir empréstimos com juros baixos de organizações internacionais, para tanto teve que seguir as suas recomendações de políticas contracionistas. O governo não abandonou seus planos de desenvolvimento no período e ainda intensificou os esforços para acompanhar o novo paradigma industrial que se instaurava internacionalmente. Nestes termos, buscou-se um equilíbrio entre as políticas macroeconômicas e as políticas industriais. Assim, a Coreia do Sul passou para uma nova fase, porém sem uma drástica ruptura como observado nos países latino-americanos.

A entrada de capital externo na forma de IDE na indústria somente foi permitida com a abertura econômica iniciada em meados da década de 1980. Nesse período a indústria doméstica já estava constituída e em condições de competir com as empresas estrangeiras. Desta forma, nesse período também foi observado um movimento consistente das empresas sul-coreanas para o mercado externo.

A abertura econômica foi entendida como inevitável. As tradicionais relações comerciais e o contexto internacional impuseram suas condições cabendo à Coreia do Sul também aderir ao novo paradigma. Entretanto, essa abertura foi gradual no sentido de que os IDEs entrante e emissor foram regulamentados e somente totalmente liberados no final da década de 1990. Com a valorização do *Won*, o

aumento dos custos do trabalho doméstico e o superávit no Balanço de Pagamentos, o governo tornou-se mais proativo à emissão de IDE no final dos anos 1980. Desta forma, as indústrias intensivas em trabalho realocaram sua produção em países onde os custos eram mais baixos, sobretudo, naqueles de sua região.

A promoção das exportações e a busca por custos de produção menores sempre estiveram entre as motivações das ETNs. Além disso, nos últimos anos também notou-se a busca pela melhoria da competitividade com investimentos em setores de maior conteúdo tecnológico. Os países do sudeste asiático estão entre os principais destinos do IDCE, mas quando se trata de investimentos industriais os recursos tomam mercados diversos que incluem EUA, Brasil e alguns países europeus. É possível identificar um consistente apoio governamental à internacionalização das empresas que envolvem desde empréstimos financeiros a auxílios institucionais e informativos.

Referente aos impactos macroeconômicos do IDCE verificou-se que as políticas a respeito dos capitais enviados ao exterior deram resultados satisfatórios, uma vez que há crescimento da entrada de juros e dividendos relacionados ao IDCE, aumento da produtividade interna e expansão das exportações. Ademais, a Coreia do Sul pode ser considerada um dos países que mais rapidamente avançou no IDP, encontrando-se no quarto estágio. Em tempo, entende-se que a evolução do IDCE é resultado da forma com que o processo de industrialização foi conduzido.

6. TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DISTINTAS: BRASIL E COREIA DO SUL

Os países de industrialização recente são comumente analisados na literatura. O fato de a Coreia do Sul ser um dos países com melhor desempenho dentro de tal grupo estimula a comparação com outras economias que parecem não terem o mesmo êxito. As primeiras semelhanças com o Brasil aparecem no seu processo de industrialização, em que ambos iniciaram no momento em que os países desenvolvidos já estavam na segunda Revolução Industrial. Não obstante, o Brasil começou a seguir uma orientação industrial no começo do século XX, enquanto que na Coreia do Sul somente foi vista após 1948.

Neste capítulo as trajetórias de desenvolvimento econômico seguidas pelo Brasil e pela Coreia do Sul são colocadas lado a lado com o intuito de fazer uma comparação sobre o processo de internacionalização dos dois países focando nos fatores anteriormente analisados no quarto e no quinto capítulo. Entende-se que a condução do processo de industrialização adotado por ambos construiu trajetórias de desenvolvimento distintas e que essas foram determinantes na inserção internacional. Sendo assim, o estudo inicia com as diferenças e semelhanças na industrialização, em seguida é observada a trajetória de internacionalização dos dois países e, por último, o desempenho dos investimentos emitidos.

6.1 DIFERENÇAS E SEMELHANÇAS NO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO E O CAPITAL EXTERNO

A característica primordial que define tanto a trajetória de desenvolvimento econômico brasileira como a sul-coreana e, igualmente, a do grupo de países periféricos que iniciaram seu processo de industrialização tardiamente, foi a forte condução e coordenação do Estado até a década de 1980. Considera-se que o Estado brasileiro e o Estado sul-coreano lideraram o processo industrial empenhando estratégias de desenvolvimento ao longo do tempo. Cabe, porém, argumentar que a sua articulação com os atores internos e externos ao processo consiste na diferença mais relevante de análise.

É possível observar uma série de ações governamentais que deram capacidade de consolidação do processo industrial. Desde o início coube aos dois Estados utilizar um conjunto de instrumentos, tais como, política de crédito com taxa de juros e prazos especiais, incentivos tributários e

tarifários, regulamentos referentes às reservas de mercado e remessas financeiras, licenças de importação e incentivos à exportação e às atividades de P&D, no caso da Coreia do Sul, além de elencar uma seqüência de prioridades setoriais em planos de desenvolvimento e escolher as empresas que receberiam suporte diferenciado.

Durante os anos da II Guerra Mundial, a indústria brasileira intensificou a utilização de sua capacidade instalada e aprofundou o processo de substituição de importações. Até a década de 1960 o Brasil já havia passado por alguns planos econômicos focados na substituição de importações, entre eles o Plano de Metas que foi responsável por dar o primeiro passo na construção da indústria de bens de capitais. O desenvolvimento econômico marcado por características nacionalistas, até meados de 1950, impediu a internacionalização do mercado interno brasileiro. O direcionamento da industrialização pelo Plano de Metas se deu à custa da garantia de rentabilidade futura aos oligopólios internacionais. Assim, a incorporação da poupança externa foi vital ao êxito do Plano, pois o governo não detinha recursos para financiamento e as receitas de exportação do café declinavam. A política econômica concedeu estímulos aos investimentos privados orientados aos setores contemplados pelo Plano.

Nos anos pós-guerra a Coreia do Sul elegeu seu primeiro governo, o qual começou a pensar no desenvolvimento interno do país, porém o primeiro plano estratégico ocorreu somente em 1962. O primeiro PQDE seguiu uma industrialização por substituição de importações e focou nas indústrias de base. O Plano valeu-se da ajuda estrangeira na forma de empréstimos públicos e comerciais. Os capitais externos começaram a entrar no país em 1959 sendo facilitados pela ocupação norte-americana. Durante os anos de 1950 a 1962 o crescimento médio do PIB sul-coreano foi de 4,9%, enquanto que o brasileiro foi de 6,9%.

Durante a década de 1960, as ETNs continuaram explorando o mercado interno brasileiro. Tais empresas se concentravam nos setores mais dinâmicos da produção econômica em termos de tecnologia e mão de obra qualificada. O crescimento da competição doméstica refletiu positivamente nas exportações das empresas brasileiras, porém, na mesma intensidade aumentavam as importações das filiais. Na Coreia do Sul a implantação do segundo PQDE instituiu uma mudança na lógica da produção que passou a ser orientada para as exportações, que tiveram um crescimento médio de 39%. Nesse sentido, os empréstimos internacionais foram essenciais para a viabilização de tal estratégia.

O apadrinhamento norte-americano da industrialização da Coreia do Sul pode ser considerado um fator com elevado peso contributivo,

porém, não determinante. De fato, a generosa ajuda financeira nos momentos de crise e os recursos intangíveis obtidos com o fácil acesso dos pesquisadores sul-coreano às universidades e ao mercado dos EUA não podem ser isolados, nem tampouco subvalorizados. Contudo, entende-se que o fator com maior peso no agregado de fatores que contribuíram para o desempenho sul-coreano foi a rígida condução da política industrial pelo Estado. Gray (2013) argumenta que o montante de recursos de origem norte-americana recebido pelo governo da Coreia do Sul não foi suficiente para que este acatasse todas as suas exigências de contrapartida. Por exemplo, de acordo as recomendações do governo dos EUA, as empresas sul-coreanas deveriam manter-se entre pequenos e médios portes e nunca chegar ao nível de conglomerados como os *chaebol*.

A principal característica que diferencia o processo industrial seguido pelo Brasil daquele implantado pela Coreia do Sul, e já vastamente tratada na literatura, é a estratégia de industrialização adotada pelo Estado dos dois países. Enquanto o primeiro teve uma industrialização por substituição de importações (ISI), o segundo orientou sua industrialização para as exportações (IOE). Tais estratégias são responsáveis por alterar as suas trajetórias de desenvolvimento e têm implicações fundamentais no modo como esses países realizaram sua inserção internacional. Têm-se os seguintes apontamentos sobre a diferença dessas políticas:

i) Na Coreia do Sul a IOE foi combinada com a ISI de modo que as empresas receberam subsídios governamentais e proteção dos mercados domésticos. No Brasil, a ISI não foi acompanhada pela IOE, tampouco por medidas de incentivo à melhoria da eficiência da produção doméstica.

ii) O mercado consumidor da IOE é o mercado externo, deste modo, cabe ao produtor ficar atento às alterações na demanda e ao comportamento dos concorrentes internacionais. Uma mudança no paradigma tecnológico será mais facilmente absorvida pelo país que atua no ambiente externo. A ISI atende o mercado interno e, por mais que o país tenha de comercializar com outros países, a concorrência é menor. Nesse sentido, é possível ver o esforço do governo sul-coreano em manter a atualização tecnológica na produção, o que por sua vez não foi visto no Brasil, cuja produção empregou tecnologias em grande monta sem obrigatoriedade privada de atualização diante de marco regulatório protecionista.

iii) A IOE ajudou na superação da restrição de divisas sem valer-se excessivamente do endividamento externo. A Coreia do Sul usou as

divisas oriundas das exportações para importar os produtos necessários à continuidade da industrialização. No Brasil, à medida que o processo de ISI se aprofundava, aumentava também a dependência do setor externo em relação aos bens de capitais, entretanto, sem a contrapartida das receitas de exportação.

iv) Desde os anos 1960, as exportações sul-coreanas foram compostas na maioria por bens manufaturados. Enquanto tais bens eram de baixa intensidade tecnológica o déficit comercial do país ficava acentuado, com o desenvolvimento industrial as exportações concentraram bens manufaturados de alta e média-alta intensidade tecnologia, garantindo a diminuição do déficit. O principal produto de exportação brasileiro por muitos anos foi o café, mesmo após anos de industrialização. A grande abundância de recursos naturais do país o levou a ser um exportador tradicional de bens primários, assim, a combinação de ISI e exportação de produtos primários fez o Brasil sofrer com a deterioração dos termos de troca.

Na Coreia do Sul os subsídios foram concedidos mediante controle do governo de modo que as empresas ineficientes e com desempenho exportador insatisfatório perdiam o benefício. Deste modo, a estratégia de *catching up* tecnológico e desenvolvimento capitalista seguiram medidas de gestão de privilégios que não resultaram em desestabilização política. Os incentivos foram deliberadamente oferecidos pelo governo aos *chaebol* em troca de eficiência e metas de exportação. A ação do Estado não pode ser contestada, pois não havia uma classe intermediária na sociedade com capacidade de reação. Provavelmente, tal homogeneidade seja resultante da reforma agrária. No Brasil os incentivos foram recebidos pelas empresas sem estarem sujeitas a controles de desempenho, isto porque a implantação das políticas industriais foi incompatível com a configuração do poder político. Os divergentes interesses das poderosas oligarquias rurais, da elite industrial e da população romperam com o avanço de políticas industriais e sociais mais efetivas.

O crescimento econômico brasileiro pós-1968 não encontrou respaldo no sistema financeiro nacional e, considerando o cenário de liquidez internacional, a crise da dívida externa cresceu. Durante tais acontecimentos, o padrão de produção mundial se transformava. Por sua vez, a promoção do P&D esteve na agenda industrial da Coreia do Sul desde o segundo PQDE, mas se intensificou na década de 1970 com o Plano de Promoção das Indústrias Química e Pesada. O Plano sul-coreano contou com fortes empréstimos externos, sendo que o IDE representava apenas 3,2% do total do capital externo na economia, o que dava liberdade

para o governo alocar tais recursos conforme seus objetivos. O governo sul-coreano investiu fortemente na criação de capacidade tecnológica e no acompanhamento do aprimoramento tecnológico. Ao longo do seu processo industrial, o governo interviu diretamente na esfera tecnológica buscando oferecer incentivos para adoção de tecnologia de ponta e promover a criação de empresas de base tecnológica que se tornassem competitivas no mercado externo. Os investimentos em C&T e em educação foram muito menores no Brasil. A ausência de controle das políticas tecnológicas impediu que as empresas seguissem por esse caminho.

Relativamente no mesmo período do PIQP, o governo brasileiro lançou o II PND que possuía metas semelhantes a das sul-coreanas, tais como o fortalecimento da indústria pesada, o aprofundamento das relações econômicas externas com a diversificação da pauta exportadora, investimentos em capacitação tecnológica e exigências de transferência tecnológica às ETNs. Entretanto, poucas metas foram atingidas pelo Plano. Contraditoriamente, a entrada de IDE aumentou, como também, o privilégio de acesso ao mercado e a garantia de rentabilidade. Cabe destacar que desde o início de 1970 a indústria constitui o setor com maior participação no PIB na Coreia do Sul. O valor adicionado industrial tem diminuído desde a década de 1980.

Os choques externos da década de 1970 agravaram os desequilíbrios internos nas economias sul-coreana e brasileira. O governo da Coreia do Sul adotou políticas monetárias e fiscais fortemente contracionistas. Tal reação imediata possibilitou a obtenção de empréstimos externos para conter a crise. Os países como o Brasil que delongaram a reagir não tiveram tal benefício.

No campo industrial sul-coreano, a passagem para a década de 1980 se deu com o aprofundamento dos investimentos nas indústrias pesada e química e a internalização do desenvolvimento em ciência e tecnologia. Em relação ao capital externo recebido, 90% se referiam aos empréstimos público e comercial até 1981. O governo reduziu as restrições quanto à entrada de IDE com o objetivo de estimular a aquisição de tecnologia por meio deles, assim a entrada desses investimentos se expandiu fortemente e os empréstimos caíram.

Sobre o envolvimento do capital externo com a estrutura tecnológica dos dois países em 1980, Carneiro (2002, p. 70) elucida:

O confronto do Brasil com a Coreia mostra uma indústria muito mais complexa e estruturada na economia brasileira. O único item no qual a

indústria coreana é superior refere-se à magnitude do pessoal técnico-científico empregado pelas empresas, o que certamente refletia a menor presença de empresas estrangeiras nessa economia. [...] uma participação muito grande das filiais estrangeiras no caso brasileiro e, mais que isso, concentrada nos ramos de maior sofisticação tecnológica: máquina ferramenta e material elétrico. Na Coreia são amplamente predominantes as empresas nacionais com alguma forma de colaboração estrangeira, inexistindo um sistema de filiais de empresas estrangeiras.

Entende-se que até o final da década de 1970 ambos os países possuíam mais semelhanças econômicas que diferenças. Tanto o Brasil quanto a Coreia do Sul vinham de uma trajetória de crescimento acelerado e estavam completando seu complexo industrial. Não obstante, deve-se considerar a importância que o capital externo teve nos dois países, sendo o Brasil dependente do IDE e a Coreia do Sul dos empréstimos públicos e comerciais. Além disso, nota-se que a Coreia do Sul vinha investindo em ciência e tecnologia há mais de uma década. A razão entre a dívida externa e o PIB da Coreia do Sul chegou ao patamar máximo de 56% em 1985 e passou para 18% em 1989, na mesma base de comparação, no Brasil tal indicador passou de 46% para 23%. Tais pontos são determinantes na superação da crise de 1980, a qual é chamada por Coutinho (1999) como “o grande divisor de águas” entre os dois países.

Coutinho (1999) assinala que a emergência de um novo paradigma organizacional, a difusão das tecnologias de informação, baseadas na microeletrônica, e a globalização financeira marcaram a evolução do capitalismo a partir dos anos 1980. Assim, a forma com que cada país respondeu a esses acontecimentos condicionou os seus desempenhos nos anos seguintes. No caso do Brasil, as grandes transformações tecnológicas e financeiras o atingiram desfavoravelmente devido a quatro razões: i) a taxa de juros abusiva cobrada pelo FED entre 1979 e 1982 culminou na crise da dívida. A política norte-americana seguia a lógica de beneficiar os bons desempenhos e punir os demais; ii) a crise da dívida resultou na desorganização das finanças públicas, a qual levou à instabilidade inflacionária e ao afastamento dos investimentos externos; iii) em decorrência da diminuição dos investimentos e do difícil acesso das exportações brasileiras aos mercados desenvolvidos, a economia brasileira perdeu dinamismo não se adaptando às mudanças tecnológicas e organizacionais; e, iv) o Brasil ficou afastado das relações comerciais

que se formavam com a constituição de blocos comerciais regionais, especialmente com a intensificação do comércio intra-indústria e intrafirma. Considerando todos esses empecilhos, o Estado brasileiro foi incapaz de coordenar e formular políticas para o surgimento de um complexo microeletrônico.

Na Coreia do Sul, por sua vez, o desfecho da crise dos anos 1980 conduziu a um caminho mais produtivo e divergente. Canuto (1994) e Coutinho (1999) apontam que a aliança estratégica com o Japão foi crucial não somente para a superação da crise, como também, para o processo de *catching up*. Primeiro, a Coreia do Sul conseguiu a ajuda de bancos japoneses para reciclar seus passivos externos. Segundo, o governo sul-coreano estimulou suas empresas a buscar parcerias com empresas japonesas do ramo da microeletrônica oferecendo-lhes mão de obra qualificada para a produção. Nesse sentido, as empresas sul-coreanas adquiriram fábricas no Japão para acelerar o processo de aprendizado e contrataram engenheiros japoneses para transmitir os seus conhecimentos tácitos. É importante notar que o discurso principal do quinto e do sexto PQDE foi a liberalização da economia, não obstante, o Estado continuou conduzindo as prioridades do desenvolvimento, porém dando maior espaço de decisão para as empresas. Segundo Coutinho (1999, p. 367), “o grande objetivo, explicitado claramente no 6º Plano, era preparar a economia industrial coreana para aproximar-se da fronteira tecnológica em pleno movimento, saltando da segunda para a terceira revolução industrial, isto é, para o clube restrito das economias avançadas”.

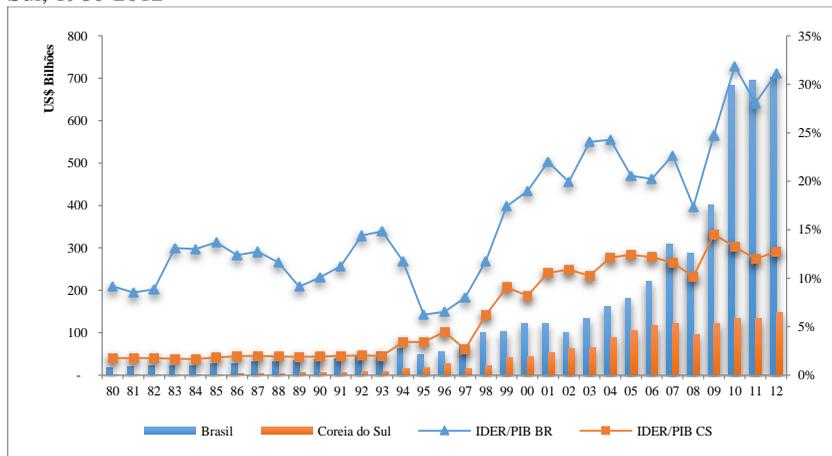
Cabe observar que o foco principal da política de exportações sul-coreana durante os anos 1980 foi o mercado dos EUA, desta forma, valendo-se do seu *status* privilegiado, pode obter superávit comercial crescente com tal país de modo que o excedente foi utilizado para cobrir o déficit com o Japão (COUTINHO, 1999).

Nesse ínterim, em 1986 a Coreia do Sul já havia superado a crise, apresentou crescimento econômico, estabilidade de preços e superávit no Balanço de Pagamentos. No final da década, diversos requisitos de desempenho impostos às ETNs, tais como exportações, conteúdo local e transferência de tecnologia, foram abolidos. No Brasil, evidenciaram-se esforços mais efetivos na direção dos investimentos em ciência e tecnologia. As exportações foram importantes na década de 1980 atuando como fator compensatório do mercado interno instável e avançando nos produtos manufaturados. Ainda assim não foi suficiente para a recuperação da capacidade de financiamento do governo que esteve envolvido no combate à inflação.

Ademais, o IDE recebido teve comportamento diferente nos dois países contribuindo para agravar a crise nos anos 1980. Enquanto que na Coreia do Sul, o IDE intensificou sua entrada em resposta às medidas iniciais de liberalização do mercado e à rápida recuperação econômica, no Brasil o IDE desacelerou em consequência da instabilidade interna, além de repassar os preços acima da inflação e aumentar a remessa de lucros. Tal desfalque se torna pior quando observado que a entrada de IDE no Brasil representava 12% do seu PIB na segunda metade da década de 1980, ao passo que para a Coreia do Sul apenas 2%.

O governo sul-coreano procurou atrair a IDE para setores de tecnologia avançada e, para ter acesso às novas tecnologias, promoviam a subcontratação de empresas locais e a obrigatoriedade da transferência tecnológica. Por sua vez, embora o governo brasileiro pudesse considerar o crescimento do IDE como meio de acesso às novas tecnologias, não adotou critérios de seletividade e condicionalidade. Nota-se pela Figura 6.1 que o estoque de IDE recebido pelo Brasil é expressivamente maior que aquele recebido pela Coreia do Sul. Apesar disso, a entrada de IDE na economia sul-coreana teve grande expansão com as medidas para liberalizar a economia, durante a década de 1980 o fluxo recebido de IDE cresceu 79%, enquanto que no Brasil o fluxo caiu 6%.

Figura 6.1 – Estoque de IDE recebido e a participação no PIB, Brasil e Coreia do Sul, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014.

À parte os méritos que condicionaram a superação da crise de 1980, o resultado foi que a Coreia do Sul logrou uma rápida recuperação

mesmo tendo obtido altos níveis de endividamento. Tal façanha proporcionou ao país a capacidade de manter seus planos de desenvolvimento, enquanto que o Brasil os abandonou e direcionou os esforços aos planos de estabilização.

A década seguinte à crise da dívida marca a intensificação da liberalização econômica, que no Brasil a combinação desse cenário com a adoção de políticas macroeconômicas de cunho ortodoxo resultou na perda de elos da cadeia produtiva e na diminuição da capacidade tecnológica. Mesmo tendo realizado a modernização e a reestruturação da produção industrial estimulado pela pressão concorrencial estrangeira após a liberalização, a melhora nas condições macroeconômicas e a ampliação dos investimentos e das exportações, o Brasil deixou para trás a possibilidade de *catching up* devido a sua fraca base tecnológica e inserção internacional.

O Estado brasileiro adotou políticas de desnacionalização do sistema financeiro, privatização das grandes empresas nacionais e estabilização da moeda, gerando uma forte desregulamentação na entrada de capitais. As empresas nacionais que já vinham de um longo período operando com capacidade ociosa e com plantas produtivas defasadas entraram em conflito com a concorrência internacional. Contudo, alguns setores foram beneficiados pelas privatizações e abertura comercial, pois puderam atualizar suas estruturas e realizar uma modernização tecnológica. O saldo líquido das transformações da década de 1990 pode ser traduzida na expansão do coeficiente de importação nos setores mais intensivos em tecnologia sem contrapartida do coeficiente exportado, o que gerou um déficit estrutural na economia brasileira.

Por sua vez, embora o governo sul-coreano tenha sofrido a imposição da globalização econômica, tal adaptação foi realizada com liberalização gradativa do IDE e com manutenção das políticas de desenvolvimento industrial. Além disso, a economia da Coreia do Sul estava melhor estruturada de modo que conseguiu acompanhar as transformações inovativas da produção internacional. É possível notar que o IDE recebido tem um crescimento mais expressivo no final da década de 1990. Contudo, tais capitais externos se depararam com uma estrutura produtiva já constituída e em condições de competição no mercado doméstico.

Segundo Palma (2009 apud IEDI, 2011), o Brasil, assim como os outros países da América Latina, ficou preso na armadilha de suas vantagens comparativas tradicionais de modo que não promoveu a modernização da sua capacidade produtiva doméstica em termos de

melhoramento das vantagens comparativas e da capacidade exportadora na produção de bens com maior valor agregado. Por sua vez, as empresas da Coreia do Sul foram capazes de se adequar ao padrão da demanda internacional em sucessiva transformação diversificando sua estrutura produtiva para alcançar a fronteira tecnológica. O autor ilustra os dois casos com o exemplo da cadeia do ferro e do aço e máquinas. “Enquanto a Coreia do Sul transformou suas exportações iniciais de minério de ferro em aço e posteriormente em máquinas, o Brasil continua exportando minério em uma muito maior quantidade do que exporta aço” (IEDI, 2011, p. 45). Tal diferenciação fica mais evidente ao observar a composição da pauta exportadora sul-coreana, que é composta quase completamente por produtos manufaturados, e a brasileira, que não passa de 60% de produtos manufaturados.

Nos anos pós-2000 as diferenças já estavam consolidadas. O governo brasileiro retomou as políticas industriais, contudo, não teve êxito de implantação nos primeiros anos devido ao ambiente internacional instável. A Coreia do Sul parece ter absorvido mais os impactos da crise de asiática, evidentemente, e da crise financeira de 2008, uma vez que sua economia depende significativamente do mercado externo. Porém, não identificou-se grandes abalos a sua estrutura produtiva e inserção externa. De fato, a última crise internacional clarificou as potencialidades da integração Sul-Sul para ambos os países¹⁷.

Conforme os dados contidos no Quadro 6.1 é possível analisar o desempenho econômico do Brasil e da Coreia do Sul quantitativamente. As principais variáveis macroeconômicas dispostas em proximidade comparam as duas economias de acordo com momentos político-econômicos semelhantes.

¹⁷Ainda há dois fatores alheios às políticas industrial e externa que também podem ter influenciado na trajetória de desenvolvimento dos dois países. O primeiro se refere à extensão geográfica, a área do Brasil corresponde, aproximadamente, a 85 vezes a área da Coreia do Sul, e sua população é 4 vezes maior. O fato de o Brasil ter um mercado consumidor interno amplo é muitas vezes tratado como justificativa para a baixa inserção internacional. O segundo fator refere-se às idiosincrasias da população brasileiras versus a população sul-coreana. Há alguns estudos que diferenciam o melhor desempenho no trabalho do povo sul-coreano devido à *psyche han*, uma propriedade cultural que explica o seu comportamento, especialmente, emocional.

Quadro 6.1 – Desempenho econômico comparado, Brasil e Coreia do Sul, períodos de 1950 a 2012, em %

BRASIL											
Período	Momento político-econômico ¹	Cresc PIB ¹	PIB per capita (US\$) ²	Agro ³	Indústria ³	Serviços ³	FBCF/PIB ³	IPC ²	Dívida externa/PIB ⁴	IDEr/PIB ²	Fluxo IDEr (US\$ mil) ²
50-62	Plano de Metas	6,9		21	28	51	15	0	0	0	-
63-67	Crise política e reformas sob o governo do gen. Castelo Branco	3,2		15	32	52	16	0	0	0	-
68-74	"milagre econômico" sob auge do regime autoritário	11,0	566	12	37	51	20	0	11	0	738
75-80	II PND, conclusão da base da indústria pesada	6,6	1.342	11	40	49	23	0	18	9	1.820
81-83	Recessão provocada pelo "choque da crise da dívida"	-1,0	1.663	10	40	50	22	111	32	10	2.321
84-89	Crescimento irregular com inflação alta, <i>stop 'n go</i> , pré e pós Plano Cruzado	4,5	1.753	10	41	49	22	331	36	12	1.390
90-93	Recessão decorrente dos planos fracassados, Collor I e II, com início de abertura	-1,3	2.507	6	32	62	19	1237	24	12	1.361
94-98	Estabilização com Plano Real, juros altos e câmbio valorizado	3,6	4.731	6	28	66	18	34	15	9	13.039
99-00	Crise cambial e recuperação precária	1,3	3.554	6	27	68	16	6	31	18	30.679
01-02	Desaceleração	0,6	2.976	6	27	67	17	8	31	21	19.524
03-08	Crescimento, internacionalização	3,1	5.499	6	29	65	17	6	11	22	23.637
09-12	Desaceleração interna e do IDBE	1,8	10.819	5	27	67	19	5	-3	29	51.597
COREIA DO SUL											
Período	Momento político-econômico ¹	Cresc PIB ¹	PIB per capita (US\$) ²	Agro ⁵	Indústria ⁵	Serviços ⁵	FBCF/PIB ⁵	IPC ²	Dívida externa/PIB ⁶	IDEr/PIB ²	Fluxo IDEr (US\$ mil) ²
50-62	Período S. Rhee	4,9		0	0	0	13	0	4	0	-
63-71	1ª arrancada sob governo do gen. Park	8,8	296	45	33	22	20	0	14	0	54
72-75	1ª fase da industrialização pesada	8,9	484	36	37	28	25	0	34	0	127
76-79	2ª fase e conclusão da base pesada da indústria, fim da "era Park"	10,6	1.281	29	41	30	30	0	33	0	120
80-82	Recessão/estagnação após queda de Park e crise da dívida	1,1	1.876	21	47	32	30	16	49	2	59
83-87	Drive exportador, integração econômica com Japão e <i>upgrade</i> industrial	10,2	2.643	16	49	35	29	3	48	2	298
88-93	Transição para economia baseada nos complexos eletrônicos e automobilísticos	7,8	6.645	11	53	36	35	7	18	2	903
94-97	Expansão com abertura financeira e internacionalização dos <i>chaebol</i>	7,5	11.559	8	56	36	37	5	24	3	1.939
98-00	Crise cambial e recuperação promissora	2,0	9.852	7	55	38	30	2	33	8	8.010
01-03	Recuperação	5,2	12.385	6	55	39	29	3	23	11	3.149
08-12	Crise financeira e desaceleração	2,3	20.728	4	54	42	28	3	37	12	10.083

Fonte: ¹Coutinho (1999); ²UNCTADStat, 2014. ³PEADATA, 2014; ⁴Banco Central do Brasil, 2014; ⁵World Bank Database, 2014; ⁶Asian Economic Institute, 2014. Elaboração própria.

Nota: Dados brutos no Anexo.

Por fim, faz-se necessário sublinhar os dois fatores que diferenciam as trajetórias de desenvolvimento seguidas pelo Brasil e pela Coreia do Sul, as quais tiveram no Estado o papel de construtor desse roteiro. Um primeiro fator que merece destaque é a forma de inserção comercial e de entrada de investimentos referente à relação com os países desenvolvidos. A orientação exportadora da Coreia do Sul foi inevitável devido ao seu pequeno mercado interno e à ausência de agroindústrias e indústrias extrativas com potencial competitivo capaz de auferir uma boa quantidade de divisas. A “solução natural” foi a exportação de manufaturas para dar sustentação cambial ao processo de industrialização dependente de importação de bens de capital e de bens intermediários. Para tanto, o país beneficiou-se da sua relação privilegiada com os EUA para adentrar em seu mercado. Assim sendo, a Coreia do Sul buscou organizar os setores manufatureiros para a exportação de modo que os mesmos foram sendo aprimorados tecnologicamente ao longo dos anos (COUTINHO, 1999).

O segundo fator igualmente importante foi o tratamento dado pelo Estado sul-coreano ao capital privado, conforme aponta Coutinho (1999). Nota-se que nos anos iniciais de constituição da indústria, havia um baixo interesse do capital internacional pela Coreia do Sul que pode ser atribuído ao estreito mercado interno e às diferenças culturais. Por outro lado, foi-se formando grupos econômicos fortificados pelas políticas governamentais. Desta forma, os *chaebol* tiveram papel singular em levar adiante os planos de rápido desenvolvimento da indústria pesada beneficiando-se de diversos incentivos. Em troca eles eram pressionados a apresentar resultados imediatos, desempenho exportador e aprendizado tecnológico. Um ponto importante é o instrumento usado pelo Estado que permitiu que as empresas trabalhassem com altas taxas de alavancagem. Na Coreia do Sul os bancos comerciais permaneceram estatizados, o que possibilitava que os grupos empresariais aumentassem continuamente seus níveis de endividamento. Em suma, “disciplina e coordenação foram sendo reforçadas na relação entre o governo Park e o setor privado, estreitando-se ainda mais a solidez dos vínculos em torno às empresas mais eficientes, configurando-se uma fortíssima articulação entre Estado e capital privado nacional” (AMSDEN, 1989 apud COUTINHO, 1999, p. 359).

Um cenário antagônico é identificado na trajetória brasileira de industrialização. Primeiro, os fatores que levaram à orientação exportadora da Coreia do Sul ser uma “solução natural” não são observados no caso brasileiro, mais que isso, são opostos – mercado interno amplo e abundância de recursos naturais. O tamanho do mercado

interno e as relações históricas com o capital estrangeiro também são colocados por Coutinho (1999) como os fatores que condicionaram o Brasil a atrair IDE norte-americano e europeu nas fases de industrialização pesada. Desde o Plano de Metas criou-se uma tradição em combinar IDE nos setores mais avançados da indústria com fornecedores nacionais de insumos e matérias-primas. O governo brasileiro atuou até certo ponto na tentativa de manter a proteção da indústria, porém foi pressionado por exigências de garantias de rentabilidade por parte das ETNs. Desta forma, o capital estrangeiro foi fortemente pró-cíclico valendo-se das aberturas nos planos econômicos. Além disso, as empresas nacionais não puderam contar com um sistema bancário privado em convergência com os mesmos objetivos. Este estava limitado ao crédito comercial de curto prazo para o capital de giro, ficando a cargo dos bancos públicos (BNDE e BB) a oferta de financiamentos para investimentos. Como conclui o autor:

Os novos espaços econômicos criados pelo desdobramento da industrialização brasileira foram, assim, compartilhados – ficando o capital privado nacional com a fatia menor e mais dependente dos dois outros parceiros. Não se criou no Brasil, portanto, uma hegemonia do capital nacional sobre o sistema industrial recém-criado – um contraste flagrante com o caso da Coreia, onde a etapa da industrialização pesada se confundiu com a ascensão e consolidação dos grandes *chaebol* (COUTINHO, 1999, p. 360).

Têm-se, portanto, que o Estado esteve à frente da trajetória de desenvolvimento do Brasil e da Coreia do Sul. No entanto, a forma como este coordenou os instrumentos de ação e articulou os elementos que executaram suas estratégias diverge nos dois casos e determinaram o desempenho internacional de suas empresas.

6.2 A INTERNACIONALIZAÇÃO BRASILEIRA E SUL-COREANA

Após décadas de industrialização e de entrada de capital externo na economia brasileira, os primeiros fluxos de IDBE somente foram vistos em meados da década de 1960. Atribui-se o começo dos investimentos somente a partir de tal período à falta de incentivos para o empreendimento, considerando o mercado doméstico amplo e a ausência de apoio estadual. Os esforços do setor público em estimular a inserção

externa brasileira tiveram início na década de 1960, na qual foi estabelecida uma política de promoção das exportações. Essa política não ocasionou em uma transformação do modelo econômico de modo que manteve a lógica do modelo de substituição de importações. Nota-se também que as empresas brasileiras não tinham o mesmo padrão de produção dos concorrentes internacionais e que os subsídios para ajudar nesse sentido foram insuficientes.

Os resultados da política brasileira de promoção das exportações foram vistos com o melhoramento da pauta de produtos exportados. Os produtos manufaturados começaram a ter maior participação e se tornaram maioria em 1979. Ao mesmo tempo nota-se os primeiros passos das empresas brasileiras rumo à internacionalização. Durante a década de 1970 os investimentos externos estiveram centrados no setor financeiro e na Petrobrás.

Na Coreia do Sul, o governo coibiu a emissão de investimentos durante muitos anos, pois temia-se que houvesse desvio de investimentos domésticos para o exterior. Desta forma, os primeiros movimentos do IDCE iniciaram no final da década de 1960 e estavam sujeitos a uma série de restrições, como contribuir com a política de promoção das exportações e não reter grandes quantias no exterior. Em 1975 o governo estabeleceu a exigência de autorização prévia para investir no exterior. No final da década o governo relaxou as exigências para o investimento, uma vez que a economia estava carente de matérias-primas. Sendo assim, os investimentos pioneiros buscaram recursos naturais não existentes no país e mercados para diversificar as exportações.

Nos primeiros anos de 1980, o manejo do câmbio pelo governo brasileiro beneficiou as exportações. Porém, entende-se que tal medida não tinha a finalidade maior de melhorar a inserção externa do Brasil, mas de gerar divisas para o pagamento da dívida. O fato é que o crescimento das exportações incentivou algumas empresas a estabelecerem escritórios de representação no exterior motivados pelas suas vantagens de propriedade direcionadas aos mercados subdesenvolvidos. Outros investimentos produtivos com maior intensidade não tiveram êxito, o qual é atribuído ao despreparo das empresas em atuar no exterior. Ademais, o mercado interno amplo não estimulava as empresas no investimento externo, mas aquelas que saíram seguiram uma estratégia de busca de mercado.

No mesmo período a internacionalização sul-coreana avançava impulsionada pela necessidade crescente de matérias-primas para dar continuidade à produção. Para tanto, o governo aboliu algumas exigências e deu início à criação das bases institucionais que envolviam o IDCE. O

governo autorizou o investimento externo no setor industrial depois que compreendeu que sua indústria já havia contraído as tecnologias necessárias para a produção, isto é, após ter entendido que a indústria estava madura o suficiente para competir internacionalmente. Este é um ponto que contrasta com os acontecimentos brasileiros.

A internacionalização empregada como estratégia das empresas brasileiras é reconhecida a partir de meados de 1980. Tanto os setores internacionalizados quanto as estratégias usadas foram bem diversificadas, contudo, o estoque investido ficou na casa dos US\$ 50 bilhões. O setor de autopeças foi o que avançou em maior medida nesse estágio inicial e foi direcionado aos EUA e a Europa. Contudo, a dificuldade das empresas de se adaptar às transformações industriais em curso culminou na absorção dessas ETNs por empresas dos países desenvolvidos. Os casos de maior sucesso, por sua vez, foram vistos no setor siderúrgico. No tocante ao destino do IDBE, os países da América Latina, sobretudo a Argentina, se mostraram os mais habituais.

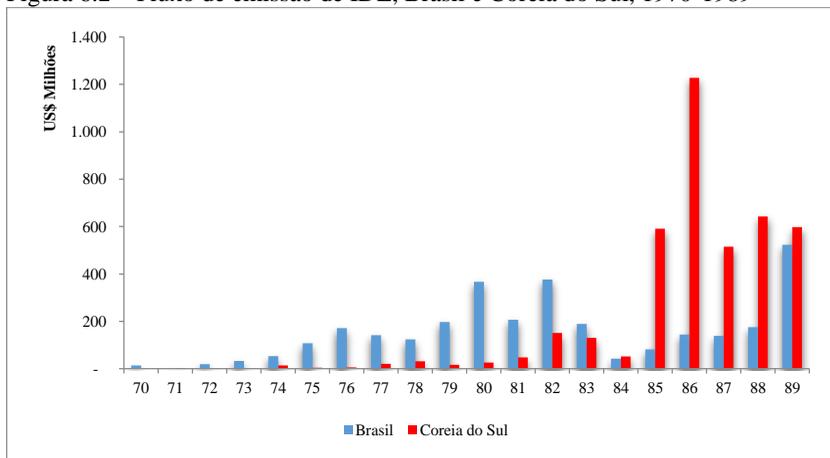
A internacionalização das empresas sul-coreanas passou a ser encarada como necessária por volta de 1986 por dois motivos principais: i) buscar mão de obra mais barata, uma vez que a indústria e a renda nacional estavam crescendo; ii) necessidade de aprimoramento tecnológico como plano de governo. Para esses dois objetivos os IDCEs foram realizados nos países vizinhos do Leste Asiático e nos EUA, respectivamente. Ademais, foi observada uma participação crescente da indústria como destino dos investimentos e em segmentos cada vez mais sofisticados, o que evidencia as vantagens de propriedade das empresas sul-coreanas.

Nos anos que antecedem a liberalização econômica, observa-se que as operações das fases iniciais da internacionalização brasileira foram feitas por “ensaios e erros”, nas quais evidenciam-se estratégias internacionais não fortalecidas por vantagens de propriedade ou de localização. Desta forma, é possível classificar os êxitos da internacionalização nos setores que possuíam melhor estrutura produtiva no contexto nacional e os fracassos ocorreram naqueles setores cuja estrutura tecnológica e produtiva estava sendo transformada no contexto mundial. Também notou-se que as empresas reagiram aos estímulos iniciais do governo introduzindo seus processos de internacionalização. No entanto, a interrupção desses incentivos está relacionada com a estagnação do estoque de IDBE até os anos 2000. Por sua vez, o processo de internacionalização da Coreia do Sul trilhou um caminho mais condizente com a fase industrial na qual se encontrava, pois durante o

período de consolidação da indústria pesada e química, os investimentos foram impedidos de desviarem-se para o mercado externo. Passada tal fase, o governo percebeu a necessidade e a possibilidade que suas empresas tinham de ultrapassar as fronteiras, o que também condizia com as pressões pela liberalização econômica.

Resgatando as considerações de Canuto (1994a) e Coutinho (1999) que entendem que os desempenhos do Brasil e da Coreia do Sul durante os percalços dos anos 1980 os colocaram em caminhos divergentes, nota-se que tal diferença foi sentida também em termos de emissão de IDE. O fluxo de IDCE passou a crescer expressivamente a partir de 1985, ultrapassando o IDBE, exibido na Figura 6.2. Este último somente voltou a ser maior em 2004. Além disso, o IDCE esteve direcionado aos setores tecnologicamente mais avançados, como o automobilístico e o eletrônico.

Figura 6.2 – Fluxo de emissão de IDE, Brasil e Coreia do Sul, 1970-1989



Fonte: UNCTADStat, 2014.

Deste modo, considerando os acontecimentos dos anos que antecederam a liberalização econômica em ambos os países, a década de 1990 veio para aprofundar as diferenças. Em termos quantitativos, o fluxo de IDCE foi, em média, duas vezes maior que o fluxo de IDBE, chegando a 8,5 vezes maior em 1992. Em termos qualitativos, o governo sul-coreano intensificou a fundação das instituições responsáveis em promover o IDCE, enquanto que os avanços no ambiente brasileiro tiveram proporções bem menores.

O IDE é considerado pelos governos como uma forma de aumentar a competitividade do país e de atenuar a vulnerabilidade externa, uma vez que estimula o crescimento das exportações. Um saldo comercial superavitário é importante para gerar divisas em moeda forte necessárias para atender às importações e dar continuidade ao crescimento econômico. Alem e Cavalcanti (2007, p. 274) elencam as principais políticas públicas de apoio à internacionalização observadas no contexto internacional: “i) liberalização das restrições aos investimentos diretos no exterior [...]; ii) criação de instrumentos internacionais que facilitem e protejam os investimentos no exterior; iii) informação e assistência técnica; iv) incentivos fiscais; v) mecanismos de seguros para os investimentos; e v) financiamento”.

A maioria dos países desenvolvidos possui políticas consistentes de apoio à emissão de IDE e alguns órgãos internacionais registram forte empenho no auxílio a tais países, como é o caso da OCDE. Nos países em desenvolvimento, as políticas de incentivo são ainda mais essenciais visto que as empresas nacionais podem não ser inicialmente competitivas o suficiente em nível internacional, contudo, elas dependem da competitividade setorial das empresas nacionais, dos acordos de integração regional, das condições do Balanço de Pagamentos, entre outros. Embora a decisão de investir no mercado externo seja tomada pela empresa, as políticas públicas podem ser determinantes nesse processo. Assim como exposto por Dunning (2006), Rugman e Doh (2008) e Luo et al (2010), as instituições pesam na decisão de investir e influenciam as estratégias da firma.

Durante os anos 1990 as políticas econômicas estavam engajadas em garantir as modificações necessárias para a abertura econômica brasileira e as adaptações da estrutura interna à ideologia liberal. Além de todas as implicações sofridas pela indústria anteriormente expostas, a inserção internacional foi estimulada pelo Estado com a criação do Mercosul e com o incentivo às exportações. Desta forma, até o final da década, o apoio institucional na promoção das exportações com a criação de órgãos específicos para esse assunto foi a única forma de incentivo à internacionalização feita pelo governo brasileiro. Em 1999, o governo passou a trabalhar nas medidas legais a favor da emissão de IDE.

Nesse momento a Coreia do Sul também estava em fase de liberalização, porém havia iniciado tal processo anos antes. No tocante aos investimentos externos, o papel do governo foi gradualmente passando de regulador a incentivador do IDCE. Em linha com a política industrial, os principais *chaebol* administraram estratégias de

globalização ambiciosas a fim de complementar o mercado nacional limitado em um esforço para acompanhar os líderes mundiais por meio do acesso à alta tecnologia no exterior e pelo estabelecimento de extensos sistemas internacionais de produção. Em alguns casos, as vantagens de propriedade das empresas não acordavam com seus objetivos e a internacionalização falhou, em outros, todavia, a finalidade de tornarem-se líderes foi satisfatória.

Desta forma, o governo sul-coreano usou o IDCE como política industrial e aprovou leis de apoio à internacionalização. A maioria das restrições e obrigações ao investimento externo foram abolidas e os mecanismos de suporte aos investimentos foram disponibilizados, tais como seguros e empréstimos, ainda que restringidos. Além disso, o número de instituições envolvidas com os processos de internacionalização ampliou, sendo que as empresas passaram a contar com os serviços do Banco de Desenvolvimento da Coreia, do Banco Industrial da Coreia, do *Bank of Korea* e do *Korea Eximbank*. As relações internacionais do governo com os Estados comunistas também foi um fator que estimulou a diversificação da localização dos investimentos.

No final da década, o governo liberou ainda mais os investimentos e os conglomerados passaram a incorporar a função de instituição financeira. Com a crise asiática, o crescimento do IDCE estancou e as ETNs sul-coreanas passaram por um processo de reestruturação. Como resultado, o governo passou a oferecer maiores financiamentos e uma maior quantidade e extensão das garantias depois de ultrapassado o período de crise. Por sua vez, embora o governo brasileiro não tenha proibido os investimentos externos, as medidas de incentivo somente surgiram, gradativamente, a partir dos anos 2000. A estabilização da economia, a modernização da estrutura produtiva e o ambiente externo mais estável foram fatores que proporcionaram a adoção de tais medidas. Desde 2002 até o momento presente, o BNDES é a instituição usada pelo governo para promover o IDBE através de financiamento dentro da linha de internacionalização do Branco.

O IDBE teve uma taxa média de crescimento de 2% durante a década de 1990. Tal investimento esteve concentrado nos países do Mercosul, especialmente, na Argentina, nas indústrias têxtil, alimentos e bebidas e equipamentos de transporte e autopeças. O crescimento desses mercados, a proximidade geográfica e ainda o processo de integração surgiram ao mesmo tempo que tais indústrias gozavam de uma melhora na capacidade financeira e na produção. Desta forma, a principal estratégia seguida pelas ETNs brasileiras foi a de *market seeking*, embora, a estratégia de *efficiency seeking* também tenha sido considerada.

Por sua vez, o IDCE cresceu 24% em média ao ano durante os anos 1990. As indústrias sul-coreanas sentiam o peso do aumento dos custos operacionais e a necessidade de aumentar as exportações. Além disso, as empresas sul-coreanas vinham em processo de constituição de uma estrutura industrial forte e orientada para a competição internacional. Uma vez que as empresas já possuíam certa proximidade com o mercado consumidor e havendo a liberalização dos investimentos, as ETNs usaram estratégias de *market seeking* e *efficiency seeking* para internacionalizar a produção de têxtil e confecção, produtos de metal e equipamentos de comunicação, rádio e TV nos EUA e nos países asiáticos vizinhos. No final da década, em que o apoio do governo se torna mais ativo, o IDCE é motivado pelo acesso à tecnologia e passa a diversificar direcionando-se também à Europa e à América Latina. Além dos setores já tradicionais de investimento, a indústria automobilística é externalizada. Observa-se que os setores mais sofisticados de investimento refletem às vantagens de propriedade das indústrias.

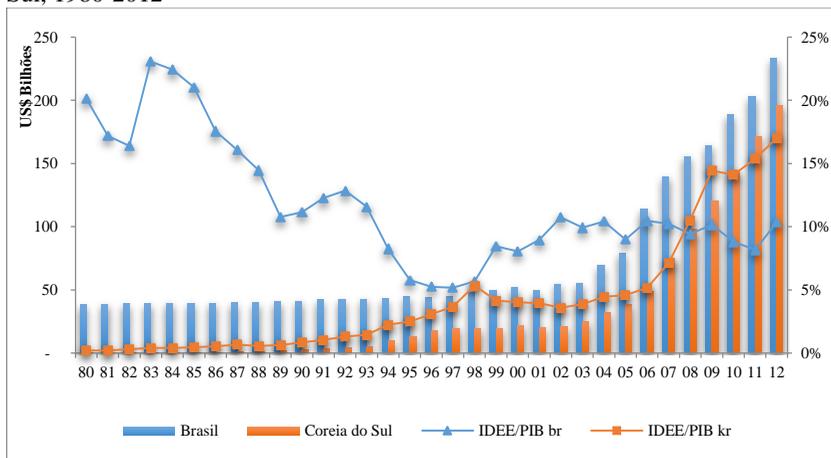
No contexto mundial, os IDEs emitidos de países desenvolvidos e, sobretudo, de países em desenvolvimento se expandiram a taxas de crescimento inéditas nos anos pós-2000, 10% e 14% em média no primeiro decênio. Os investimentos do Brasil e da Coreia do Sul também seguiram na mesma direção, a taxa média de crescimento do estoque de IDE emitido no primeiro decênio foi 14% e 21%, respectivamente. Não obstante, a principal diferença se encontra na estrutura institucional envolvida com a internacionalização de empresas nos dois países.

Observa-se que concomitantemente à flexibilização das restrições ao IDCE, o governo sul-coreano também começou a engajar-se na promoção desse investimento, sendo que nos anos pós-2000 a Coreia do Sul já tinha a experiência de mais de uma década de trabalho nesse sentido. Por sua vez, o envolvimento do governo brasileiro com a promoção do IDBE somente foi visto em 2002.

O aparato institucional da Coreia do Sul direcionado a dar suporte ao IDCE contribui fortemente para a continuidade desses investimentos, sem a interrupção dos fluxos como é visto no IDBE. Isso fica evidente ao observar que não houve fluxos de IDCE negativos e os mesmos cresceram substancialmente nos últimos anos, de modo que a relação entre o IDE emitido e o PIB sul-coreano chegou a 17% em 2012. Na Figura 6.3, é possível visualizar que a emissão de IDE/PIB sul-coreano é maior que o indicador brasileiro desde 2008. Outro ponto importante de observar é que a emissão de IDCE cresceu concomitante com ao crescimento da economia. No Brasil, apesar do IDBE ter expandido expressivamente nos

últimos anos, a sua taxa de crescimento foi menor que a taxa de crescimento do PIB.

Figura 6.3 – Estoque de IDE emitido e a participação no PIB, Brasil e Coreia do Sul, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014.

Tal diferença institucional também se traduz no montante de financiamento destinado à internacionalização. Enquanto é possível observar uma taxa de crescimento média dos desembolsos do *Korea Eximbank* de 62% entre 2000 e 2010, o que correspondeu a 34% dos fluxos de IDCE nesse último ano, os desembolsos do BNDES foram inconstantes desde 2005 e representaram 15% dos fluxos de IDBE em 2010.

No tocante ao desempenho dos IDEs emitidos, é possível notar uma mudança qualitativa no IDBE pós-2000. As empresas nacionais tendo passado por uma reestruturação que atribuiu vantagens de propriedade e de localização com o início do apoio governamental seguiram estratégias de *market seeking* e de *asset seeking* para o melhoramento tecnológico e para tornarem-se competitivas internacionalmente. O destino dos investimentos se estenderam à América Latina, EUA e Europa nas indústrias de alimentos e bebidas, metalurgia e minerais não-metálicos.

O IDCE manteve seu ritmo de crescimento acelerado contando com o forte incentivo governamental. A motivação conjunta dos investimentos após 2003 era de aumentar a competitividade das ETNs de modo que as mesmas tornem-se líderes em seus setores. Desta forma, tais

empresas estão localizadas em cinco continentes e representam, sobretudo, as indústrias automobilísticas e a de equipamentos de comunicação, rádio e TV.

Tabela 6.1 – Indicadores de inserção externa, Brasil e Coreia do Sul, períodos de 1950 a 2012

BRASIL						
Período	Cresc EX ¹	EX manufaturas* ¹	Abertura comercial ^{1,2}	Cresc IDBE ³	Fluxo IDBE (US\$) ³	IDBE/PI B ³
50-62	2%		18%			
63-67	7%	17%	12%			
68-74	26%	28%	14%		152.625	
75-80	17%	46%	16%		158.030	20%
81-83	4%	59%	18%	1%	178.533	19%
84-89	9%	68%	16%	1%	164.559	17%
90-93	3%	73%	14%	1%	137.939	12%
94-98	6%	73%	13%	3%	133.630	6%
99-00	4%	74%	17%	5%	173.184	8%
01-02	5%	70%	21%	10%	214.514	10%
03-08	22%	67%	22%	23%	224.272	10%
09-12	8%	53%	19%	12%	192.106	9%
COREIA DO SUL						
Período	Cresc EX ⁴	EX manufaturas ⁵	Abertura comercial ⁴	Cresc IDCE ³	Fluxo IDCE (US\$) ³	IDCE/PI B ³
50-62	23%					
63-71	39%	89%	33%		332.703	
72-75	50%	96%	51%		518.086	
76-79	33%	96%	54%		542.844	
80-82	14%	97%	62%	39%	622.538	0%
83-87	17%	98%	61%	28%	608.402	0%
88-93	10%	98%	50%	38%	501.531	1%
94-97	14%	99%	49%	26%	490.382	3%
98-00	9%	99%	61%	6%	608.436	4%
01-03	5%	99%	57%	12%	567.625	4%
08-12	9%	99%	90%	19%	902.602	14%

Fonte: ¹MDIC, 2014. ²IBGE – Contas Nacionais, 2014; ³UNCTADStat, 2014.

⁴Bank of Korea, 2014. ⁵Marques e António, 2009 apud Menegon, 2013; OECDStat, 2014. Elaboração própria.

Nota * Contém bens semimanufaturados. Dados brutos no Anexo.

A Tabela 6.1 compara os indicadores de inserção externa do Brasil e da Coreia do Sul de acordo com a trajetória de desenvolvimento seguida por tais economias. Destaca-se a evolução da abertura comercial brasileira confrontada com a sul-coreana, que no último triênio foi de 19% frente a 90%, respectivamente, bem como, a composição da sua pauta exportadora. As exportações de manufaturas pelo Brasil chegaram a representar 58% do total exportado durante os anos 1999 e 2000 e vem caindo desde então, enquanto que as exportações de manufaturas pela

Coreia do Sul compõem quase que a totalidade das exportações. Analisando o indicador que mostra a relação entre o IDE emitido e o PIB, nota-se que no caso brasileiro a internacionalização perdeu força com o crescimento econômico, ao contrário do que ocorreu no caso sul-coreano.

Desta forma, ao longo dos últimos anos o governo da Coreia do Sul foi incrementando os instrumentos públicos de apoio à internacionalização das empresas nacionais. Além do foco inicial de tornar os *chaebol* líderes mundiais, o apoio passou a abranger as PME também. Tais instrumentos se referem a programas de empréstimos e financiamentos, provisão de informações sobre os negócios internacionais e programas de redução de risco, como seguros.

Nos últimos três governos, a internacionalização de empresas brasileiras esteve inclusa nos planos econômicos. Os benefícios que esta pode trazer ao país, como a integração de mercados e o aumento das exportações, são considerados nas estratégias de crescimento. Contudo, entende-se que o arcabouço institucional ainda é incipiente no que tange ao suporte à internacionalização. Em comparação com os países desenvolvidos, conforme os instrumentos apontados por Alem e Cavalcanti (2007), e também com a Coreia do Sul, o Brasil ainda tem muitas etapas a construir para facilitar e estimular a inserção externa das empresas nacionais.

6.3 OS IMPACTOS MACROECONÔMICOS DO IDE EMITIDO

O fato de o IDCE ter percorrido um caminho mais longo que o IDBE, bem como, de possuir um suporte institucional mais sólido contribui para que o retorno de tais investimentos na forma de rendas de IDE seja maior no caso da Coreia do Sul. Em 2010, as rendas provenientes dos investimentos externo representaram 9% do fluxo de IDBE e 32% do fluxo de IDCE, sendo que o IDBE correspondeu a 40% do IDCE. Vale sublinhar que para uma análise referente aos motivos desse retorno seria necessário analisar a política adotada pela matriz de cada empresa. Como não é este o objetivo do trabalho, cabe atentar que o impacto que os investimentos externos têm no Balanço de Pagamento é mais positivo no caso sul-coreano.

Analisando a distribuição setorial do IDBE nota-se que sua maioria está alocada nos serviços, porém, esta vem perdendo participação ao longo dos anos. A indústria possui a menor participação, sendo que as atividades com maior peso são alimentos e bebidas, metalurgia e minerais não-metálicos. A primeira é do grupo dos bens de consumo não duráveis e as duas últimas são bens intermediários e a taxa de crescimento do IDBE

foram maiores nessas atividades. Em relação à distribuição setorial do IDCE, observa-se que a participação da indústria é mais expressiva, embora tenha perdido peso nos últimos anos. As indústrias pesadas relacionadas às categorias de bens intermediários e bens de capital mostraram as maiores taxas de crescimento, com destaque para a fabricação de computadores e equipamentos de escritório, outros equipamentos de transporte e produtos químicos.

O impacto dos investimentos externos sobre as contas nacionais pode ser observado também pelo crescimento das exportações. O IDBE parece ter contribuído para o aumento das exportações das indústrias mais internacionalizadas – alimentos e bebidas, metalurgia e minerais não-metálicos – para reposição de peças e equipamentos complementares. Da mesma forma, há diversos estudos que apontam que as exportações sul-coreanas tiveram uma relação direta com a internacionalização das suas empresas, principalmente nas indústrias de maior porte e com alta intensidade tecnológica, o que evidencia que os investimentos externos têm sido mais complementares do que substitutos aos internos. Sendo assim, a diferença do impacto dos investimentos sobre as exportações dos dois países se refere à categoria da indústria internacionalizada, pois o conteúdo tecnológico das exportações segue no mesmo grupo.

Desta forma, a importância de atrelar internacionalização com inovação é sentida no impacto que elas têm sobre as variáveis macroeconômicas do país, como conteúdo das exportações, aprimoramento tecnológico, produtividade do trabalho. Diversos estudos apontam que as empresas brasileiras que investem no exterior para o realizar inovação direcionam o aprendizado para sua matriz, assim, contribuindo para a base tecnológica nacional. Além disso, as ETNs consideram a inovação tecnológica como necessária para a competição global. De acordo com a pesquisa da PINTEC, muitas vezes a filial no exterior não é a fonte principal de inovação, mas os agentes estrangeiros, como fornecedores e concorrentes, estão crescendo como fontes de inovação. Por sua vez, os estudos apontaram que as ETNs sul-coreanas têm usado parcialmente o investimento estrangeiro como parte de sua estratégia de *catching-up*, sendo que a parte mais intensa do aprimoramento tecnológico foi feito nas empresas localizadas na Coreia do Sul.

Por último, o impacto do IDE emitido foi contrastado com a teoria do IDP. No Brasil, o fluxo de IDE recebido foi maior que o fluxo de IDE emitido em todos os anos, exceto em 2006, desde 1970. Tal indicador ilustra o papel do capital externo no processo de industrialização

brasileiro. Também identificou-se que o indicador aproxima-se de 1 (um) com o crescimento do PIB per capita. Com base nesse indicador e nos marcos institucionais considera-se que o IDBE possui as características do terceiro estágio do IDP, na qual é possível identificar a atuação do governo para estimular as vantagens de propriedade das empresas locais e a internacionalização, o que foi visto nas últimas políticas industriais brasileiras. Contrariamente, na Coreia do Sul o fluxo de IDE emitido evoluiu mais rápido que o fluxo de IDE emitido sendo superior na maioria dos anos. Assim, o IDCE possui as características da quarta fase do IDP, em que o crescimento do IDE emitido é maior que o recebido e possui grande diversificação geográfica dos investimentos.

Ainda é importante ressaltar que a trajetória de internacionalização de ambos os países, sobretudo, no que diz respeito ao avanço nas fases do IDP somente é uma análise consistente quando considerado todo o processo de construção de suas indústrias fundamentados na coordenação e planejamento do Estado.

6.4 SÍNTESE CONCLUSIVA

As trajetórias de desenvolvimento seguidas pelo Brasil e pela Coreia do Sul possuem uma característica fundamental, a forte atuação do Estado como planejador e coordenador do processo industrial até a década de 1980. Na contramão dessa semelhança, encontra-se uma diferença central que explica o processo de internacionalização dos dois países: a formação industrial da Coreia do Sul uniu o Estado com o capital nacional e, no Brasil, o capital nacional foi coadjuvante.

Considera-se que muitos fatores que influenciaram a formação desse cenário. Um desses é a diferença entre uma industrialização “a convite”, como a sul-coreana, e uma industrialização exploratória como foi o processo ocorrido no Brasil. Além disso, a Coreia do Sul se beneficiou com a extensão da produção japonesa no seu território de modo que as suas empresas obtiveram acesso às formas mais modernas de produção, ao passo que no Brasil foram usadas as formas sem obrigatoriedade privada de atualização.

A forma como a Coreia do Sul levantou os recursos necessários para a consolidação do seu complexo industrial é um dos fatores mais importante do seu processo de desenvolvimento e uma das principais diferenças em relação ao Brasil. A ausência de dinamismo do setor exportador aliada à baixa poupança interna e à falta de fontes de financiamento nacional para os programas governamentais brasileiros não deixou muitas alternativas ao Estado senão a promoção e a atração

dos capitais externos. A Coreia do Sul contou com sua relação privilegiada com os EUA além de empréstimos externos que puderam ser administrados pelo governo conforme os planos de desenvolvimento.

No tocante ao processo de internacionalização, observou-se que a trajetória internacional da Coreia do Sul seguiu em paralelo com seu desenvolvimento industrial. É possível notar uma evolução na internacionalização à medida que as vantagens de propriedade das indústrias nacionais se consolidam. Além disso, criou-se uma estrutura institucional ajustada com as estratégias nacionais e com as motivações empresariais. Desta forma, o IDCE mostra um desempenho mais consistente em termos quantitativos, é mais diversificado geograficamente e direcionado aos setores mais sofisticados tecnologicamente. Por sua vez, as duas décadas em que estiveram presentes a instabilidade interna, abertura econômica e reestruturação industrial não foram favoráveis à evolução do IDBE. Além disso, a fraca assistência institucional oferecida à internacionalização está ligada com a dificuldade em retomar os planos de desenvolvimento. Apesar disso, a internacionalização das empresas brasileiras cresceu expressivamente no último decênio e é comandada pelos setores mais representativos internamente.

Portanto, entende-se que os instrumentos usados pelo governo sul-coreano constituíram uma economia industrial robusta com forte capacitação tecnológica apto a colocar suas empresas entre as líderes mundiais. Como consequência da trajetória de desenvolvimento seguida pela Coreia do Sul observa-se uma inserção internacional ativa na divisão internacional do trabalho. O Brasil, marcado por um contexto social mais desigual, construiu indústrias diversificadas, porém, muitas vezes distantes da fronteira tecnológica e menos competitivas no ambiente internacional.

7. CONCLUSÃO

O presente trabalho mostrou, por meio de uma abordagem histórica, como se desenvolveu o processo de industrialização do Brasil e da Coreia do Sul e, a partir disso, a sua inserção internacional realizada mediante a emissão de IDE. Com base no recorte temporal observado, a constituição do tecido industrial brasileiro e sul-coreano foi marcada pelo esforço decisivo do Estado, sendo que no decurso de tal processo foram-se construindo o arcabouço institucional e as vantagens de propriedade que garantiram a internacionalização das empresas nacionais.

Considerando o trabalho realizado, o mesmo está apto a responder a pergunta inicialmente proposta: no curso do processo de desenvolvimento industrial, qual tem sido o padrão de orientação econômica, a política institucional e o desempenho dos investimentos diretos no exterior brasileiro e sul-coreano?

A constituição do processo industrial na Coreia do Sul seguiu uma estratégia de industrialização orientada às exportações para dar suporte à substituição de importações, desta forma, as divisas obtidas com as exportações puderam ser empregadas nas importações de bens intermediários e de bens de capital necessários para dar continuidade à produção. Tal estratégia de industrialização proporcionou a característica de sua economia ser “voltada para fora”.

O Estado desenvolvimentista sul-coreano, comprometido em assegurar o rápido desenvolvimento econômico, soube ser protagonista da trajetória industrial, a partir de ajudas financeiras e comerciais externas no pós-guerra, e definiu estratégias entre as quais condicionou a formação de grandes conglomerados industriais como atores dos planos estabelecidos. Os *chaebol* contaram com o apoio e a proteção exclusivos do governo, o qual os ajudou a impulsionar o rápido crescimento econômico por meio do acesso monopolístico aos recursos. Durante a formação do complexo industrial, o governo e os *chaebol* dominaram o cenário econômico do país ao cooperarem estreitamente com base em interesses congruentes.

O crescimento econômico sul-coreano foi acompanhado por uma crescente dependência do capital externo que marcou o modelo de desenvolvimento econômico seguido nos planos. Os empréstimos externos foram a principal fonte dos recursos utilizados para dar sequência aos planos. Desta forma, o Estado foi o principal tomador e distribuidor de tais recursos sendo que igualmente foi capaz de canalizar os empréstimos para os setores de infraestrutura e outras empresas

estatais. A entrada de IDE foi restringida para proteger a indústria, uma vez que o governo temia que a economia fosse dominada por empresas estrangeiras e, aqueles que se inseriram no mercado interno, estavam sujeitos a uma série de obrigações, como empregar conteúdo nacional, transferir tecnologia e contribuir com as exportações. Durante os anos que o IDE foi coibido, o governo promoveu a transferência de tecnologia pela importação de bens de capital e realizando engenharia reversa.

Por sua vez, a estratégia de industrialização seguida no Brasil foi a substituição de importações. Esse modelo possui a característica de ser “voltado para dentro”, desta forma, um problema frequente encontrado pela economia no decorrer do processo industrial foi a contínua dependência das importações de bens intermediários e de bens de capital sem uma contrapartida consistente das exportações. A ausência de dinamismo do setor exportador juntamente com a baixa poupança interna e a falta de fontes de financiamento nacional para os planos de desenvolvimento não possibilitou muitas alternativas ao Estado senão a promoção dos capitais externos. Consequentemente, a herança deixada por tal modelo foi o papel crucial do capital externo na formação da indústria brasileira.

Ao longo da implantação dos diversos planos de desenvolvimento, o governo brasileiro tentou garantir alguma autonomia a sua política industrial, entretanto, os pontos de estrangulamento internos tornavam o avanço industrial condicionado à internacionalização interna. Tal situação ficou evidente a partir de meados da década de 1950 concomitantemente com a primeira fase da constituição das forças endógenas de acumulação capitalista. Sendo assim, o capital estrangeiro foi responsável pela ampliação e modernização do tecido industrial brasileiro, o que impulsionou o crescimento da economia ao longo das décadas seguintes. Além disso, foi-se configurando um arranjo industrial em que as filiais estrangeiras se concentravam nos setores mais densos da produção em termos de utilização tecnológica e mão de obra qualificada, ficando a cargo das empresas nacionais a qualidade de fornecedores de peças e equipamentos intermediários em setores menos complexos.

Não se pode negar que houve o interesse do Estado brasileiro em promover a indústria nacional, contudo, ora por falta de divisas internas, ora por instabilidade política mundial, ou ainda uma conjugação de ambas, as empresas domésticas careceram de um suporte mais extensivo e contínuo. No final da década de 1970, as mudanças no ambiente político e econômico internacional impactaram fortemente no Brasil. Enquanto a economia interna sofria com o crescimento da dívida, choques do petróleo, aumento da taxa de juros pelo FED, ocorria uma reestruturação

do paradigma industrial mundial com a introdução de novas técnicas, estratégias e inovações tecnológicas. A tentativa de estabilizar a economia interna permaneceu durante anos enquanto que os planos de desenvolvimentos foram negligenciados.

Sendo assim, entende-se que o padrão de orientação econômica da Coreia do Sul esteve direcionado ao mercado externo desde o princípio de seu processo industrial, o oposto ocorreu no Brasil. Além do fato de a industrialização orientada às exportações ser mais superavitária, também fomenta o relacionamento com os atores externos e está mais intimamente ligada aos transbordamentos tecnológicos. Também se observa que, embora as duas economias tenham tido a condução do Estado no decurso da industrialização, o Estado sul-coreano teve uma ação mais propositiva ao estar comprometido com estratégias de longo prazo, o que permitiu que o capital privado nacional fosse protagonista na economia interna. Nesse sentido, a ajuda externa foi substancial, porém a construção interna foi determinante. No Brasil, o Estado passou por maiores dificuldades, tais como instabilidade interna, dificuldade de financiamento e adversidades políticas e sociais, as quais o direcionou a tomar decisões de curto prazo. Desta forma, geralmente o capital privado nacional esteve à margem da construção da estrutura industrial.

No tocante ao processo de internacionalização, observou-se que a trajetória da Coreia do Sul seguiu em paralelo com seu desenvolvimento industrial. É possível notar uma evolução na internacionalização à medida que as vantagens de propriedade das indústrias nacionais se consolidam. Além disso, criou-se uma estrutura institucional ajustada com as estratégias nacionais e com as motivações empresariais. Desta forma, o IDCE mostra um desempenho mais consistente em termos quantitativos, é mais diversificado geograficamente e direcionado aos setores mais sofisticados tecnologicamente. Enquanto no Brasil, as duas décadas em que estiveram presentes a instabilidade interna, abertura econômica e reestruturação industrial não foram favoráveis à evolução do IDBE. Além disso, a fraca assistência institucional oferecida à internacionalização está ligada com a dificuldade em retomar os planos de desenvolvimento. Apesar disso, a internacionalização das empresas brasileiras cresceu expressivamente no último decênio e é comandada pelos setores mais representativos internamente não baseados em alto padrão tecnológico.

Portanto, entende-se que os instrumentos usados pelo governo sul-coreano constituíram uma economia industrial robusta com forte capacitação tecnológica apto a colocar suas empresas entre as líderes mundiais. Como consequência da trajetória de desenvolvimento seguida

pela Coreia do Sul observa-se uma inserção internacional ativa na divisão internacional do trabalho. O Brasil, marcado por um contexto social mais desigual, construiu indústrias diversificadas, porém, muitas vezes distantes da fronteira tecnológica e menos competitivas no ambiente internacional.

Nestes termos, a construção deste trabalho permite constatar que o papel do Estado tem uma importância singular no desempenho externo dos países. No ambiente doméstico, cabe ao Estado manter uma política industrial ativa e consecutiva, sobretudo, com objetivos de longo prazo, de modo a identificar os gargalos das indústrias nacionais perante o contexto internacional. Faz-se necessário, a luz da trajetória sul-coreana, identificar os setores mais competitivos e focar no aprimoramento tecnológico destes, isto é, melhorar as vantagens específicas da indústria. No tocante ao ambiente externo, vale investir em políticas exclusivas à inserção internacional, pois entende-se que somente integrado ao mercado estrangeiro é que uma indústria pode concretizar sua competitividade no longo prazo. Nesse sentido, verifica-se a política de promoção das exportações de produtos manufaturados e a assistência aos investimentos externos. Neste último, além do apoio financeiro, é também indispensável a formação de agências especializadas em ajudar nos procedimentos legais, em fornecer uma rede de informações sobre o país receptor e em instrumentos de seguros para os recursos investidos.

REFERÊNCIAS

- AHN, C. A search for robust East Asian development models after the financial crisis: mutual learning from East Asian experiences. **Journal of Asian Economics**, n. 12, p. 419–443, 2001.
- AHN, S. et al. The economic impacts of outbound FDI and trade: the case of Korea'. **OECD Workshop on the Globalisation of Production: Impacts on Employment, Productivity and Economic Growth**, Paris, nov. 2005.
- ALEM, A.; CAVALCANTI, C. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 24, v. 12, p. 43-76, dez. 2005.
- ALMOR, T.; HASHAI, N.; HIRSCH, S.; The product cycle revisited: knowledge intensity and firm internationalization. **Management International Review**, n. 5, v. 46, p. 507-528, 2006.
- AKYUZ, Y. Impasses do desenvolvimento. **Novos estudos**, n. 2, jul. 2005.
- ARBIX, G.; SALERNO, M.; DE NEGRI, J. O impacto da internacionalização com foco na inovação tecnológica sobre as exportações das firmas brasileiras. **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, n. 1, v. 48, p. 395-442, 2005.
- ARDALAN, K. On the role of paradigms in understanding economic globalization. **Association for Social Economics**, n. 40, p. 197-219, 2011.
- ASIAN ECONOMIC INSTITUTE. Disponível no <<http://www.asiaecon.org>>. Acessado em mar. 2014.
- AYKUT, D.; GOLDSTEIN, A developing country multinationals: south-south investment comes of age. **OECD Development Centre**, working paper n. 257, 2006.

BARROS, J.; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, n. 66, v. 17(2), São Paulo, Centro de Economia Política, abr./jun. 1997.

BAUMANN, R. (org.). **O Brasil e os demais BRICS: comércio e política**. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010.

BIELSCHOWKY, R. Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997. CEPAL, **Séries Reformas Econômicas**, n. 44, 1999.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.

Relatório Anual 2008: internacionalização. Rio de Janeiro, 2008.

Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acessado em mai. 2010.

_____. **Relatório Anual 2011**. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acessado em mar. 2014.

_____. Relatório de Operações de Internacionalização. Tabulação especial. Disponibilizado em mar. 2014

BNDES. Caracterização do processo de internacionalização de grupos econômicos privados brasileiros. Rio de Janeiro, **Série Pesquisas Empresariais**, n. 1, nov. 1995.

BRASIL, H.V., LEONEL, J.N., ARRUDA, C., GOULART, L. Pesquisa de campo sobre a internacionalização das empresas brasileiras. In: BRASIL, H.V., ARRUDA, C. (eds.). **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível no <<http://www.bcb.gov.br>>. Acessado em jan. 2014.

_____. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. Disponível no <<http://ipeadata.gov.br>>. Acessado em jan. 2014.

_____. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. Disponível no <<http://www.mdic.gov.br>>. Acessado em jan. 2014.

_____. PALÁCIO DO PLANALTO. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2007/decreto/d6322.htm>. Acessado em mar. 2014.

BUCKLEY, P. Problems and developments in the core theory of international business. **Journal of International Business Studies**, n. 4, p. 657-665, 1990.

BUCKLEY, P.; CASSON, M. The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment. **The Economic Journal**, n. 361, v. 91, p. 75-87, mar. 1981.

_____. Analyzing foreign market entry strategies: extending the internalization approach. **Journal of International Business Studies**, n. 29, v. 3, p. 539-261, 1998.

CAMPOS, F. **A arte da conquista**: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992). Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2009.

CANO, W.; SILVA, A. Política industrial do governo Lula. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, **Texto para Discussão n. 181**, jul. 2010.

CANUTO, O. **Brasil e Coreia do Sul**: Os (des)caminhos da industrialização tardia. São Paulo: Nobel, 1994a.

CANUTO, O. O padrão de financiamento na industrialização coreana. **Revista de Economia Política**, n. 3 (55), v. 14, p. 5-19, jul.-set. 1994b.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Unesp; Unicamp, 2002.

_____. O desenvolvimento revisitado. **São Paulo em Perspectiva**, n. 3, v. 20, p. 73-82, jul./set. 2006.

_____. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. Universidade Estadual de Campinas, **Texto para Discussão n. 153**, nov. 2008.

CARNEIRO, J.; DIB, L. Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresas. **INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM**, São Paulo, n. 1, v. 2, p. 1-25, jan./jun. 2007.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede: a era da informação**. São Paulo: Paz e Terra, v. 1, 1999.

CASTILHOS, C. Contradições e limites da política industrial do Governo Lula. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, n. 1, v. 33, p. 55-74, jun. 2005.

CASTRO, A. et al. Explorando a internacionalização das empresas brasileiras e sua relação com a inovação tecnológica. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, n. 1, v. 1, p. 37-56, jan./abr. 2008.

CATERMOL, F. BNDES-Exim: 15Anos de apoio às exportações brasileiras. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 24, v. 12, p. 3-30, dez. 2005.

CAZURRA, A. Multilatinas. **Universia Business Review**, n. 1, 2010.

CHESSAIS, F. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 5, p.1-30, dez. 1995.

CHUNG, D.; EICHENGREEN, B. The Korean economy beyond the crisis. RU: Edward Elgar Publishing Limited, 2004.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**. Londres, n. 16, v. 4, p. 386-405, nov. 1937.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E CARIBE – CEPAL. **Globalization and Development**. Brasília: CEPAL, n. 29, mai. 2002.

CORRÊA, D.; LIMA, G. O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva. **Revista de Economia Política**, n. 2 (110), v. 28, p. 249-268, abr./jun. 2008.

COSTA, P.; PORTO, G. Proposição de uma tipologia para a internacionalização de P&D interno e externo nas multinacionais brasileiras. **Revista de Administração**, São Paulo, n. 1, v. 48, p.145-164, jan./fev./mar. 2013.

COUTINHO, L. Nota sobre a natureza da globalização. **Economia e Sociedade**. Campinas: UNICAMP, n. 4, jun. 1995.

_____. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, R. (org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1996.

_____. Coreia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e desastres. In: FIORI, J. (org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Rio de Janeiro/Petrópolis: Vozes, p. 351-378, 1999.

CROTTY, J.; LEE, K-K. Was IMF-Imposed economic regime change in Korea justified? The political economy of IMF intervention. **Review of Radical Political Economics**, n. 41, fev. 2009.

CUERVO-CAZURRA, A. Sequence of value-added activities in the multinationalization of developing country firms. **Journal of International Management**, n. 13, v. 3, p. 258-277, 2007.

CURADO, M.; CRUZ, M. Investimento Direto Externo e industrialização no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n. 3, v. 12, p. 399-431, set./dez. 2008.

DALL'ACQUA, F. Crescimento e estabilização na Coréia do Sul, 1950-86. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, n. 45, v. 1, p. 103-125, jan./mar. 1991.

DIAS, V. V. Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados. CEPAL, **Documento de Trabajo**, n. 33, 1994.

DREIFUSS, R. A. A economia global. In: *A época das perplexidades*. Petrópolis: Vozes, 2ª. Ed., p. 178-237, 1997.

DUNNING, J. Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. **Journal of International Business Studies**, n.2, v. 1, p. 9-31, 1980.

_____. Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. **Review of World Economics**, n. 1, v. 117, p. 30-64, 1981.

_____. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. **International Business Review**, Reino Unido, n. 1, v. 9, p. 163-190, 2000.

_____. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. **Journal of the Economics of Business**, n. 2, v. 8, 2001.

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

_____. Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business. **Transnational Corporations**, Reino Unido, n. 1, v. 15, p. 173-227, abr. 2006.

DUNNING, J.; HOESEL, R.; NARULA, R. Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: the case of Taiwan and Korea. Research Memoranda 009, **Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology**, 1996.

DUNNING, J.; KIM, C.; PARK, D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging-market TNCs today and develop-country TNCs thirty years ago. In: SAUVANT, K. (ed.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing Limited, p.158-180, 2008.

DUNNING, J.; KIM, C-S.; LIN, J-D. Incorporating trade into the investment development path: a case study of Korea and Taiwan. **Oxford Development Studies**, n. 2, v. 29, 2001.

DUNNING, J.; LUNDAN, S. The geographical sources of competitiveness of multinational enterprises: an econometric analysis. **International Business Review**, n. 7, p. 115–133, 1998.

_____. **Multinational Enterprises and the Global Economy**. Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing, 2ª ed., 2008.

DUNNING, J.; PITELIS, C. The political economy of globalization: revisiting Stephen Hymer 50 years on. **Munich Personal RePEc Archive**, n. 23184, 2010. Disponível no <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/23184>>. Acessado em jan. 2013.

EICHENGREEN, B.; PERKINS, D.; SHIN, K., **From miracle to maturity: the growth of the Korean economy**. EUA: Harvard University Asia Center, 2012

ELLSTRÖM, E.; ENGBLAD, N. **The Investment Development Path of Brazil**. Bachelor Thesis, Department of Economics, Lund University, 2009.

EUH, Y-D.; MIN, H. Foreign direct investment from developing countries: the case of Korean firms. **The Developing Economies**, Tokyo, n. 2, v. 24, p. 149-168, jun. 1986.

EXPORT-IMPORT BANK OF KOREA – EXIMBANK. Disponível no <<http://www.koreaexim.go.kr>>. Acessado em mar. 2014.

FARIA, J. et al. Liberalização financeira, performance econômica e estabilidade macroeconômica no brasil: uma avaliação do período recente. IPEA, **Texto para discussão**, n. 1436, 2009.

FERRAZ, M. Retomando o debate: a nova política industrial do governo Lula. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 32, jan./jun. 2009.

FERRAZ, J.C.; KUPFER, D.; HAGUENAUER, L.; **Made in Brazil: Desafios Competitivos para a Indústria Brasileira**, Rio de Janeiro, Campus, 1996.

FONSECA, P. O processo de substituição de importações. In: REGO, J.; MARQUES, R. (orgs.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003

FONSECA, M. et al. The Investment Development Path hypothesis: evidence from the Portuguese case. **Instituto Superior de Economia e Gestão – Working Papers**, n. 21, 2007.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL – FDC. **Ranking FDC das multinacionais brasileiras 2013**: os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras. Disponível no <http://www.fdc.org.br/imprensa/Documents/2013/ranking_multinacionais_brasileiras2013.pdf>. Acessado em abr. 2014.

GEREFFI, G. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. **Problemas del Desarrollo**, n. 125, v. 32, p. 9-37, abr.-jun. 2001.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GONÇALVES, R. et al. **A nova economia internacional**: uma perspectiva brasileira. 3ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

_____. **Globalização e Desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GOULART, L.; BRASIL, H.; ARRUDA, C. A internacionalização de empresas brasileiras: motivações e alternativas. In: BRASIL, H.V., ARRUDA, C. (eds.). **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

GRAY, K. Aid and development in Taiwan, South Korea, and South Vietnam. **WIDER Working Paper**, n. 85, 2013.

GUERRA, O. Política industrial e competitividade. **Organização e Sociedade**, n. 8, v. 4, p. 39-56, 1997

GUIMARÃES, E. A. The activities of Brazilian firms abroad. In: OMAN, C. (ed.). **New forms of overseas investment by developing countries**: the case of India, Korea and Brazil. Paris: OECD, 1986.

HAGUENAUER, L. **Competitividade:** conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. Universidade Federal do Rio de Janeiro, texto para discussão n. 211, 1989.

HAMATSU, N. **O processo de internacionalização das empresas de Brasil, China e Índia no período recente.** Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2013.

HELD, D. et al. **Transformations:** politics, economics and culture. Stanford: Stanford University Press, 1999.

HELD, D. MCGREW, A. **Globalization/Anti-Globalization:** Beyond the Great Divide. Londres: Wiley, 2^a ed., 2007.

HEMAIS, C; HILAL, A. O. Teorias, paradigma e tendências em negócios internacionais: de Hymer ao empreendedorismo. In: HEMAIS, C. (org.). **O desafio dos mercados externos:** teoria e prática na internacionalização da firma. Rio de Janeiro: Mauad, 2004.

HIRATUKA, C. **Empresas transnacionais e comércio exterior:** uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica. Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2002.

HOCH, C. **A relação entre a internacionalização e a inovação na empresa:** um estudo de caso. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2011.

HOE, U. et al. The political economy of South Korea: economic growth, democratization and financial crisis. Contemporary Asian Studies.

HYMER, S. **The international operations of national firms:** a study of direct foreign investment. Massachusetts: The MIT Press, 1976.

IGLESIAS, R.; VEIGA, P. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileira. In: PINHEIRO, A.

C., MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (orgs.) **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Disponível no <<http://www.ibge.gov.br>>. Acessado em abr. 2014.

_____. Pesquisa de Inovação – PINTEC. Tabulação especial. Recebida em abr. 2014

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – IEDI. Indústria e política industrial no Brasil e em outros países, mai. 2011. Disponível no <<http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/4e29efc37b032090.pdf>>. Acessado em jun. 2014.

INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. **World Economic Outlook Database**. Disponível no <<http://www.imf.org>>. Acessado em out. 2013

KIM, E. Foreign capital in Korea's economic development, 1960-1985. **Studies in Comparative International Development**, n. 4, v. 24, p. 24-45, winter 1990.

KIM, L. National system of industrial innovation: dynamics of capability building in Korea. In: NELSON, R. (ed.). **National Innovation System: a comparative analysis**. New York: Oxford University Press, 1993, p. 357-383.

KIM, J-D.; HWANG, S-I. The role of Foreign Direct Investment in East Asian economic development: productivity effects and implications for the currency crisis. In: TAKATOSHI, I.; KRUEGER, O. (ed.). **The role of Foreign Direct Investment in East Asian economic development**. Chicago: University of Chicago Press, v. 9, p. 267-294, 2000.

KIM, J.; RHE, D. Trends and Determinants of South Korean Outward Foreign Direct Investment. **The Copenhagen Journal of Asian Studies**, n. 1, v. 27, p. 126-154, 2009.

KOBRIN, S. The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: a cross-sectional analysis, 1992-2001. **Reginald H. Jones Center working paper**, 2004.

KOREA. BANK OF KOREA. Disponível no <<http://www.bok.or.kr>>. Acessado em fev. 2014.

KOREA TRADE-INVESTMENT PROMOTION AGENCY – KOTRA. Disponível no <<http://www.kotra.or.kr>>. Acessado em jun. 2014.

KOREAN CIVIL SOCIETY FORUM ON INTERNATIONAL DEVELOPMENT COOPERATION – KoFID. Disponível no <<http://www.kofid.org/ko>>. Acessado em abr. 2014.

KOREAN CULTURE AND INFORMATION SERVICE – KOCIS. Disponível no <<http://www.kocis.go.kr>>. Acessado em mai. 2014.

KUMAR, K.; KIM, Y. The Korean manufacturing multinationals. **Journal of International Business Studies**. Basingstoke, n. 1, v. 15, p. 45-61, Spring/Summer 1984.

KWAK, J. Korean OFDI: investment strategies and corporate motivations for investing abroad. CEPAL, **Desarrollo Productivo**, n. 182, 2007.

LACERDA, A. **Globalização e inserção externa da economia brasileira**: política econômica, investimentos diretos estrangeiros e comércio exterior, na década de 1990. Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2003.

LAPLANE, M. F. et al. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, D. (Org.). **El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur**. Buenos Aires: Sigloveintiuno, v. 1, p. 123-208, 2001.

LEE, W. O papel da política científica e tecnológica no desenvolvimento industrial da Coreia do Sul. In: KIM, L.; NELSON, R. **Tecnologia, aprendizado e inovação**: as experiências das economias de industrialização recente. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, p. 365-394, 2005.

LEE, S-B. Korea's new trade and outward FDI policies: facilitating the presence of Korean SMEs in regional and global markets. **Korean Institute for International Economic**, jul. 2007.

LEE, S. The impact of outward FDI on export activities: evidence from the Korean case. **KDI International Conference**, "Growth and Structural Changes in the Korean Economy after the Crisis", Seoul, ago. 2008.

LEE, P. **Investimentos coreanos no mundo: IDE e internacionalização das empresas sul-coreana**. Dissertação de Mestrado, Departamento de Geografia. Universidade de São Paulo. São Paulo, 132 p., 2011.

LESSA, C. **Quinze anos de política econômica**. São Paulo: Brasiliense, 4ª. Ed., 1983.

_____. **A estratégia de desenvolvimento 1974/76: sonho e fracasso**. Campinas: Unicamp, 2ª. Ed., 1988.

LOPEZ, A. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, D., KOSACOFF, B., LOPEZ, A. (eds.). **Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado**. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1999.

LUNDAN, S. The Coevolution of Transnational Corporations and Institutions. **Indiana Journal of Global Legal Studies**, n. 18, 2011.

LUO, Y. et al. How emerging markets governments promote outward FDI: experience from China. **Journal of World Business**, n. 45, p. 68-79, 2010.

MASIERO, G. A Economia coreana: características estruturais. Ministério das Relações Exteriores do Brasil, **Seminário sobre Brasil e Coréia do Sul**, Rio de Janeiro, out. 2000.

MATTHEWS, J. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization. **Asia Pacific J Manage**, n. 23, p. 5-27, 2006.

McDOUGALL, P.; SHANE, S.; OVIATT, M. Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research. **Journal of**

Business Venturing, v. 9, n. 6, p. 469, 1994.

McMICHAEL, P. World-systems analysis, globalization and incorporated comparison. **Journal of World-System Research**, n. 6, v. 3, p. 668-691, 2000.

MENEZES, N. a política governamental brasileira de incentivo à internacionalização de empresas (1997-2005). **Seminário Brasileiro de Estudos Estratégicos Internacionais SEBREEI**, Porto Alegre, jun. 2012.

MILNER, H. **Globalization, development, and international institutions**: normative and positive perspectives. Perspectives on Politics, n. 4, p. 833-854, dez. 2005.

MILTONS, M.; MICHELON, E. Educação e crescimento econômico na Coréia do Sul. In: **Encontro Regional de Economia – ANPEC SUL 11**, Anais. Curitiba: UFPR, 2008.

MIRANDA, R.; ARAÚJO, M. Os impactos macroeconômicos dos investimentos brasileiros diretos no exterior. **Estudos do CEPE**, n. 30, p. 54-83, jul./dez. 2009.

MOON, C-I.; RHYU, S-Y. Rethinking alliance and the economy: American hegemony, path dependence, and the South Korean political economy. **International Relations of the Asia-Pacific**, v. 10, p. 441-464, 2010.

MORAES, R. Globalização e políticas públicas: vida, paixão e morte do estado nacional? **Educação e Sociedade**, Campinas, n. 87, v. 25, p. 309-333, maio/ago. 2004.

MUDAMBI, R.; NAVARRA, P. Institutions and international business: a theoretical overview. **International Business Review**, n. 11, p. 635–646, 2002.

NARULA, R.; DUNNING, J. Multinational enterprises, development and globalization: some clarifications and a research agenda. **Oxford Development Studies**, n. 3, v. 38, p. 263-287, set. 2010.

NICOLAS, F., THOMSEN, S.; BANG, M. Lessons from Investment Policy Reform in Korea. **OECD Working Papers on International Investment**, n. 2, 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. Disponível no <<http://www.oecd-ilibrary.org>>. Acessado em 2013/2014.

PAULA, G. Estratégias corporativas e de internacionalização de grandes empresas na América Latina. CEPAL, **Desarrollo productivo** n. 137, mai. 2003
PENG, 2008

PARK, J. The East Asian model of economic development and developing countries. **Journal of Developing Societies**, n. 18, p. 330-353, dez. 2002.

PATtnAIK, C.; KWON, K-H. Outward Foreign Investment Policy in Korea: a review on policy issues and performance. **Journal of Korea Trade**. Seoul, n. 3, v. 10, p. 171-193, nov. 2006.

PENG, M.; WANG, D.; JIANG, Y. An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. **Journal of International Business Studies**, n. 2, jul. 2007.

PEREIRA, J. **O investimento direto externo no Brasil entre 1995-2005**: uma análise dos setores bancário, automotivo e de alimentos e bebidas. Dissertação de Mestrado. Departamento de Economia. UFSC: Florianópolis, 2007.

PESSALI, H. **Teoria dos custos de transação**: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico. Dissertação de Mestrado. Departamento de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, 1998.

PORTA, F. **La Inversión Extranjera Directa en la Argentina en los años 90**: factores de atracción y estrategias empresariales. Buenos Aires: CENIT, 1997. mimeo. (Relatório do Projeto Internacionalização Produtiva no MERCOSUL).

PRATES, D.; CINTRA, M.; FREITAS, M. O papel desempenhado pelo BNDES e diferentes iniciativas de expansão do financiamento de longo prazo no Brasil dos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 15, p. 85-116, dez. 2000.

RIBEIRO, E.; RUPPERT, L. Coreia do Sul. In: ACIOLY, L.; LIMA, L.; RIBEIRO, E. In: **Internacionalização de empresas: experiências internacionais selecionadas**. Brasília: IPEA, p. 77-112, 2011.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, A. (org.). **Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ROCCA, M. et al, A survey of the relation between capital structure and corporate strategy. **Australasian Accounting Business and Finance Journal**, n. 2, v. 2, p. 1-18, 2008.

RUGMAN, A. Multinational enterprises from emerging markets. **Role of the G8 in an Endangered Global Economic and Political Climate**, Berlin, jun. 2007

RUGMAN, A.; DOH, J. **Multinationals Development**. New Haven & London: Yale University Press, 2008.

RUPPERT, L.; BERTELLA, M. Internacionalização dos conglomerados sul-coreanos. **III Encontro da Associação Keynesiana Brasileira**, São Paulo, ago. 2010.

SALERMO, M.; DAHER, T. **Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal (PITCE): balanço e perspectivas**. Disponível em www.abdi.com.br/abdi_redesign/publicacao/download.wsp?tmp.arquivo=362>. Acessado em 2007.

SANTUCCI, L. **Padrão de desenvolvimento do investimento direto externo da Coreia do Sul: estratégias empreendidas e resultados econômicos alcançados**. Monografia. Departamento de Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.

SARTI, F.; HIRATUKA, C. Desenvolvimento industrial no Brasil: oportunidades e desafios futuros. Universidade Estadual de Campinas, **Texto para Discussão n. 187**, jan. 2011.

SARTI, F.; LAPLANE, M. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 1 (18), v. 11, p. 63-94, jan./jun. 2002.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira de após-guerra: a crise recente. **Revista de Economia Política**, São Paulo, n. 7, V. 2, p. 111-135, jul./set. 1982.

SCHWAB, K. WORLD ECONOMIC FORUM (ed.). **The global competitiveness report 2013-2014**. World Economic Forum, Geneva, 2013.

SHAPIRO, H. **Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil**. Cambridge University Press, 1994.

SILVA, C. Competitividade e estratégia empresarial: um estudo de caso da indústria automobilística brasileira na década de 1990. **Revista FAE**, Curitiba, n.1, v. 4, p. 35-48, jan/abr. 2001.

STEFANOVIĆ, Z. Globalization: theoretical perspectives, impacts and institutional response of the economy. **Economics and Organization**, n. 3, v. 5, p. 263-272, 2008.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ESTUDOS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS E GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA – SOBEET. O apoio do BNDES à internacionalização das empresas brasileiras. **Seminário SOBEET**, São Paulo, ago. 2012.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

TEECE, D. J. Reflections on the Hymer thesis and the multinational enterprise. **International Business Review**, n. 2, v. 15, p. 124-139, 2006.

TING, G. Foreign direct investment and growth under economic integration. **Journal of International Economics**, Elsevier, n. 67, v1, p. 157-174, set. 2005.

UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME – UNEP. Overview of the Republic of Korea’s National Strategy for Green Growth, Geneva, 2010. Disponível no www.unep.org/PDF/PressReleases/201004_unep_national_strategy.pdf. Acessado em mai. 2014.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. Promoting linkages. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2001.

_____. The shift towards services. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2004.

_____. FDI from developing and transition economies: implications for development. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2006.

_____. **Global players from emerging markets**: strengthening enterprise competitiveness through outward investment. Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2007.

_____. Investing in a low-carbon economy. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2010.

_____. Non-equity modes of international production and development. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2011.

_____. Towards a new generation of investment policies. **World Investment Report – WIR**, Nova Iorque/Geneva: United Nations, 2012.

_____. **UNCTADStat**. Disponível no <http://unctadstat.unctad.org>. Vários acessos.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, v. 80, p. 190-207, 1966.

WILLIAMS, L. Pick your poison: economic crises, international monetary fund structural adjustment and leader survival. **International Political Science Review**, n. 3, v. 2, p. 131-149, 2012.

WILLIAMSON, O. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**. Chicago: The University of Chicago Press, n. 2, v. 22, p. 233-261, 1979.

WORLD BANK. **Global economic prospects: trade, regionalism and development**. Washington, 2005.

WORLD BANK. World Bank Database. Disponível em <<http://data.worldbank.org>>. Acessado em mar. 2014.

YOON, T.; SOUZA, N. Uma análise empírica sobre os fatores do desenvolvimento econômico da Coreia do Sul: 1961-1990. **Estudos Econômicos**, n. 2, v. 31, p. 321-368, 2001.

ZHAO, W.; LING, L. Outward Direct Investment and R&D Spillovers: the China's case. **Conference Proceeding of 'Emerging Multinationals'**: Outward Foreign Direct Investment from Emerging and Developing Economies, out. 2008.

ANEXOS

Anexo I – Variáveis macroeconômicas brasileiras, 1947-2012

Ano	PIB (US\$ mi)	PIB per capita (US\$)	PIB			Taxa de crescimento do PIB	FBCF / PIB	Taxa de Inflação	Dívida externa / PIB
			Agropecuária	Indústria	Serviços				
1947	9.541		21%	25%	54%		15%		
1948	11.074		23%	24%	53%	10%	13%		
1949	12.917		24%	25%	52%	8%	13%		
1950	15.043		24%	24%	52%	7%	13%		
1951	18.638		24%	25%	51%	5%	15%		
1952	21.918		25%	24%	51%	7%	15%		
1953	12.377		24%	25%	51%	5%	15%		
1954	11.231		24%	26%	50%	8%	16%		
1955	11.406		23%	26%	51%	9%	13%		
1956	14.616		21%	27%	52%	3%	14%		
1957	21.086		20%	28%	52%	8%	15%		
1958	12.209		18%	31%	50%	11%	17%		
1959	15.326		17%	33%	50%	10%	18%		
1960	17.066		18%	32%	50%	9%	16%		
1961	17.245		17%	33%	51%	9%	13%		
1962	19.968		17%	32%	50%	7%	16%		
1963	24.014		16%	33%	51%	1%	17%		
1964	21.664		16%	33%	51%	3%	15%		
1965	22.765		16%	32%	52%	2%	15%		
1966	28.540		14%	33%	53%	7%	16%		
1967	31.262		14%	32%	54%	4%	16%		
1968	34.135		12%	35%	53%	10%	19%		
1969	37.392		11%	35%	53%	10%	19%		
1970	42.576	367	12%	36%	53%	10%	19%		
1971	49.162	400	12%	36%	52%	11%	20%	13%	
1972	58.753	502	12%	37%	51%	12%	20%	12%	
1973	84.086	694	12%	40%	48%	14%	20%	9%	
1974	110.391	869	11%	40%	48%	8%	22%	12%	
1975	129.891	998	11%	40%	49%	5%	23%	16%	
1976	153.959	1.153	11%	40%	49%	10%	22%	16%	
1977	177.247	1.310	13%	39%	49%	5%	21%	17%	
1978	201.204	1.453	10%	39%	50%	5%	22%	19%	
1979	223.477	1.565	10%	40%	50%	7%	23%	20%	
1980	237.772	1.570	10%	41%	49%	9%	24%	99,7%	24%
1981	258.553	1.810	10%	40%	50%	-4%	24%	101,7%	25%
1982	271.252	1.872	9%	41%	50%	1%	23%	100,5%	29%
1983	189.459	1.306	11%	39%	50%	-3%	20%	135,0%	46%
1984	189.744	1.316	12%	41%	47%	5%	19%	192,1%	46%
1985	211.092	1.376	11%	42%	47%	8%	18%	226,0%	43%
1986	257.812	1.621	11%	44%	45%	7%	20%	147,1%	40%
1987	282.357	1.743	9%	41%	50%	4%	23%	228,3%	38%
1988	305.707	1.911	10%	40%	50%	0%	24%	629,1%	31%
1989	415.916	2.553	8%	37%	56%	3%	27%	1430,7%	23%
1990	469.318	2.687	7%	33%	60%	-4%	21%	2947,7%	22%
1991	405.679	2.459	7%	32%	61%	1%	18%	432,8%	27%

(Continua)

(continuação)

Ano	PIB (US\$ mi)	PIB per capita (US\$)	PIB			Taxa de crescimento do PIB	FBCF/ PIB	Taxa de Inflação	Dívida externa/PIB
			Agrope- cuária	Indús- tria	Servi- ços				
1992	387.295	2.318	6%	31%	63%	0%	18%	951,6%	26%
1993	429.685	2.561	6%	32%	62%	5%	19%	1928,0%	23%
1994	543.087	3.598	9%	35%	56%	5%	21%	2075,9%	16%
1995	770.350	4.750	6%	28%	67%	4%	18%	66,0%	12%
1996	840.267	5.108	6%	26%	69%	2%	17%	15,8%	12%
1997	871.274	5.219	5%	26%	68%	3%	17%	6,9%	15%
1998	843.986	4.979	6%	26%	69%	0%	17%	3,2%	22%
1999	586.777	3.413	5%	26%	69%	0%	16%	4,9%	32%
2000	644.984	3.695	6%	28%	67%	4%	17%	7,0%	30%
2001	553.771	3.132	6%	27%	67%	1%	17%	6,8%	29%
2002	504.359	2.821	7%	27%	66%	3%	16%	8,5%	33%
2003	553.603	3.039	7%	28%	65%	1%	15%	14,7%	27%
2004	663.783	3.607	7%	30%	63%	6%	16%	6,6%	20%
2005	882.439	4.739	6%	29%	65%	3%	16%	6,9%	12%
2006	1.088.767	5.790	5%	29%	66%	4%	16%	4,2%	7%
2007	1.366.544	7.194	6%	28%	67%	6%	17%	3,6%	-1%
2008	1.650.897	8.623	6%	28%	66%	5%	19%	5,7%	-2%
2009	1.625.636	8.373	6%	27%	68%	0%	18%	4,9%	-4%
2010	2.143.921	10.978	5%	28%	67%	8%	19%	5,0%	-2%
2011	2.475.066	12.576	5%	28%	67%	3%	19%	6,6%	-3%
2012	2.252.628	11.347	5%	26%	68%	1%	18%	5,4%	-4%

Fonte: IBGE – Contas Nacionais, 2014; UNCTADStat, 2014; IPEADATA, 2014; Banco Central do Brasil, 2014.

Anexo II – Variáveis macroeconômicas brasileiras – balança comercial, 1948-2012

Ano	Exportações	Importações	Saldo comercial	Exportação manufaturados e semimanuf.	Crescimento Exportação	Abertura comercial
	(US\$ milhões)					
1948	1.183	1.127	56			21%
1949	1.100	1.156	-56		-7%	17%
1950	1.359	1.090	269		24%	16%
1951	1.771	1.987	-216		30%	20%
1952	1.416	1.982	-566		-20%	16%
1953	1.539	1.319	220		9%	23%
1954	1.562	1.634	-72		1%	28%
1955	1.423	1.307	116		-9%	24%
1956	1.482	1.234	248		4%	19%
1957	1.392	1.489	-97		-6%	14%
1958	1.243	1.353	-110		-11%	21%
1959	1.282	1.374	-92		3%	17%
1960	1.268	1.462	-194		-1%	16%
1961	1.403	1.460	-57		11%	17%
1962	1.214	1.475	-261		-13%	13%
1963	1.406	1.487	-81		16%	12%
1964	1.430	1.263	167	14%	2%	12%
1965	1.596	1.096	500	18%	12%	12%
1966	1.741	1.496	245	17%	9%	11%
1967	1.654	1.667	-13	21%	-5%	11%
1968	1.881	2.132	-251	20%	14%	12%
1969	2.311	2.265	46	21%	23%	12%
1970	2.739	2.849	-110	24%	19%	13%
1971	2.904	3.701	-797	28%	6%	13%
1972	3.991	4.783	-792	32%	37%	15%
1973	6.199	6.999	-800	32%	55%	16%
1974	7.951	14.168	-6.217	39%	28%	20%
1975	8.670	13.592	-4.922	40%	9%	17%
1976	10.128	13.726	-3.598	36%	17%	15%
1977	12.120	13.257	-1.137	40%	20%	14%
1978	12.659	15.054	-2.395	51%	4%	14%
1979	15.244	19.804	-4.560	56%	20%	16%
1980	20.132	24.961	-4.829	57%	32%	19%
1981	23.293	24.079	-786	60%	16%	18%
1982	20.175	21.069	-894	58%	-13%	15%
1983	21.899	16.801	5.098	60%	9%	20%
1984	27.005	15.210	11.795	67%	23%	22%
1985	25.639	14.332	11.307	66%	-5%	19%
1986	22.349	15.557	6.792	67%	-13%	15%
1987	26.224	16.581	9.643	69%	17%	15%
1988	33.494	16.055	17.439	71%	28%	16%
1989	34.383	19.885	14.498	71%	3%	13%
1990	31.414	22.522	8.892	70%	-9%	11%
1991	31.620	22.947	8.674	71%	1%	13%
1992	35.793	23.116	12.677	74%	13%	15%
1993	38.555	27.604	10.950	75%	8%	15%
1994	43.545	36.192	7.353	73%	13%	15%
1995	46.506	54.137	-7.631	75%	7%	13%
1996	47.747	56.981	-9.234	73%	3%	12%
1997	52.994	64.242	-11.248	71%	11%	13%
1998	51.140	60.652	-9.512	73%	-3%	13%

(Continua)

(continuação)

Ano	Exportações	Importações	Saldo comercial	Exportação manufaturados e semimanuf.	Crescimento Exportação	Abertura comercial
	(US\$ milhões)					
1999	48.013	51.767	-3.754	74%	-6%	17%
2000	55.119	58.643	-3.524	74%	15%	18%
2001	58.287	58.382	-95	71%	6%	21%
2002	60.439	49.723	10.716	70%	4%	22%
2003	73.203	50.881	22.322	69%	21%	22%
2004	96.678	66.433	30.244	69%	32%	25%
2005	118.529	77.628	40.901	69%	23%	22%
2006	137.807	95.838	41.969	69%	16%	21%
2007	160.649	126.645	34.004	66%	17%	21%
2008	197.942	182.377	15.565	61%	23%	23%
2009	152.995	133.677	19.318	57%	-23%	18%
2010	201.915	191.537	10.378	53%	32%	18%
2011	256.040	236.946	19.094	50%	27%	20%
2012	242.580	233.372	9.208	51%	-5%	21%

Fonte: IBGE – Contas Nacionais, 2014. MDIC, 2014. Elaboração própria.

Anexo III – Variáveis de investimentos brasileiros – em US\$ milhões, 1970-2012

Ano	IDER fluxo	IDER estoque	IDER estoque/PIB	IDEE fluxo	IDEE estoque	IDEE estoque/PIB	IDEE fluxo/FBCF
1970	392			14			0%
1971	449			1			0%
1972	460			19			0%
1973	1.181			33			0%
1974	1.208			54			0%
1975	1.203			108			0%
1976	1.391			172			1%
1977	1.827			142			0%
1978	2.180			124			0%
1979	2.408			198			0%
1980	1.910	17.480	9%	367	38.545	20%	1%
1981	2.522	19.247	9%	207	38.752	17%	0%
1982	3.115	21.176	9%	376	39.128	16%	1%
1983	1.326	22.302	13%	188	39.316	23%	1%
1984	1.501	22.844	13%	42	39.358	22%	0%
1985	1.418	25.664	14%	81	39.439	21%	0%
1986	317	27.898	12%	144	39.583	18%	0%
1987	1.169	31.458	13%	138	39.721	16%	0%
1988	2.805	32.031	12%	176	39.896	14%	0%
1989	1.130	34.287	9%	523	40.420	11%	1%
1990	989	37.143	10%	625	41.044	11%	1%
1991	1.102	38.580	11%	1.015	42.059	12%	2%
1992	2.061	47.262	14%	137	42.196	13%	0%
1993	1.291	54.594	15%	492	42.688	12%	1%
1994	2.150	61.826	12%	690	43.378	8%	1%
1995	4.405	47.887	6%	1.096	44.474	6%	1%
1996	10.792	54.846	7%	-469	44.005	5%	0%
1997	18.993	69.721	8%	1.116	45.120	5%	1%
1998	28.856	99.505	12%	2.854	47.974	6%	2%
1999	28.578	102.331	17%	1.690	49.665	8%	2%
2000	32.779	122.250	19%	2.282	51.946	8%	2%
2001	22.457	121.949	22%	-2.258	49.689	9%	-2%
2002	16.590	100.863	20%	2.482	54.423	11%	3%
2003	10.144	132.818	24%	249	54.892	10%	0%
2004	18.146	161.259	24%	9.807	69.196	10%	9%
2005	15.066	181.344	21%	2.517	79.259	9%	2%
2006	18.822	220.621	20%	28.202	113.925	10%	16%
2007	34.585	309.668	23%	7.067	139.886	10%	3%
2008	45.058	287.697	17%	20.457	155.668	9%	6%
2009	25.949	400.808	25%	-10.084	164.523	10%	-3%
2010	48.506	682.346	32%	11.588	188.637	9%	3%
2011	66.660	695.103	28%	-1.029	202.586	8%	0%
2012	65.272	702.208	31%	-2.821	232.848	10%	

Fonte: UNCTADStat, 2014.

Anexo IV – Variáveis macroeconômicas sul-coreana, 1960-2012

Ano	PIB (US\$ mi)	PIB per capita (US\$)	PIB			Taxa de crescimento do PIB	FBCF / PIB	Taxa de Inflação	Dívida externa / PIB
			Agropecuária	Indústria	Serviços				
1960							11%		
1961							12%		4%
1962							14%		4%
1963							14%		6%
1964							12%		6%
1965			52%	28%	19%		15%		7%
1966			50%	30%	20%		21%		11%
1967			46%	32%	22%		23%		15%
1968			43%	34%	23%		26%		23%
1969			42%	35%	23%		27%		27%
1970	8.936	284	40%	36%	24%		26%		29%
1971	9.894	308	41%	35%	24%	8%	23%		31%
1972	10.794	330	39%	35%	26%	4%	21%		34%
1973	13.805	413	34%	37%	28%	12%	24%		32%
1974	19.397	569	35%	37%	28%	7%	27%		32%
1975	21.648	624	35%	38%	28%	5%	27%		41%
1976	29.774	844	32%	39%	30%	12%	26%		37%
1977	38.227	1.067	30%	40%	29%	10%	28%		34%
1978	51.539	1.418	28%	43%	30%	9%	33%		29%
1979	66.218	1.795	26%	44%	30%	7%	34%		33%
1980	64.385	1.719	21%	47%	32%	-3%	32%	28,7%	45%
1981	72.399	1.903	22%	46%	32%	6%	28%	21,3%	49%
1982	77.524	2.005	20%	47%	32%	7%	29%	7,2%	54%
1983	85.962	2.188	18%	48%	33%	10%	30%	3,4%	53%
1984	94.945	2.379	17%	49%	34%	8%	29%	2,3%	52%
1985	98.502	2.432	17%	49%	34%	6%	29%	2,5%	56%
1986	113.737	2.770	15%	50%	36%	11%	28%	2,8%	47%
1987	143.378	3.448	13%	50%	37%	11%	29%	3,0%	34%
1988	192.113	4.565	13%	50%	37%	10%	30%	7,1%	23%
1989	236.233	5.553	12%	51%	36%	6%	32%	5,7%	18%
1990	270.405	6.293	11%	53%	35%	8%	37%	8,6%	18%
1991	315.575	7.277	10%	55%	35%	9%	39%	9,3%	17%
1992	338.171	7.735	10%	55%	35%	5%	37%	6,3%	17%
1993	372.209	8.450	9%	55%	36%	6%	36%	4,7%	17%
1994	435.590	9.820	9%	55%	36%	8%	36%	6,3%	19%
1995	531.139	11.895	8%	55%	36%	8%	37%	4,5%	21%
1996	573.001	12.750	8%	56%	36%	6%	37%	4,9%	26%
1997	532.239	11.770	7%	56%	36%	5%	36%	4,4%	31%
1998	357.510	7.859	7%	56%	37%	-6%	30%	7,5%	43%
1999	461.808	10.096	7%	55%	38%	10%	30%	0,8%	31%
2000	533.385	11.601	7%	54%	40%	8%	30%	2,3%	27%
2001	504.584	10.923	6%	54%	39%	3%	29%	4,1%	24%
2002	575.930	12.414	6%	55%	39%	7%	29%	2,8%	23%
2003	643.760	13.817	6%	55%	39%	2%	29%	3,5%	22%
2004	721.976	15.426	5%	55%	40%	4%	29%	3,6%	21%
2005	844.866	17.963	5%	55%	40%	3%	29%	2,8%	19%
2006	951.773	20.126	5%	55%	40%	5%	29%	2,2%	24%
2007	1.049.239	22.056	4%	55%	41%	4%	29%	2,5%	32%
2008	931.405	19.458	4%	54%	42%	2%	29%	4,7%	34%
2009	834.060	17.317	4%	55%	41%	0%	29%	2,8%	41%
2010	1.014.890	20.945	4%	54%	42%	6%	28%	2,9%	35%
2011	1.116.247	22.869	4%	54%	43%	3%	28%	4,0%	36%
2012	1.155.679	23.052	4%	54%	43%	1%	27%	2,2%	

Fonte: UNCTADStat, 2014; Bank of Korea, 2014; World Bank Database, 2-14; Asian Economic Institute, 2014.

Anexo V – Variáveis macroeconômicas sul-coreanas – balança comercial, 1948-2012

Ano	(US\$mi)			Exportação manufaturas	Crescimento Exportação	Abertura comercial
	Exportações	Importações	Saldo comercial			
1948	19	206	-187			
1949	14	139	-125		-25%	
1950	23	54	-31		61%	
1951	11	76	-65		-52%	
1952	28	214	-186		155%	
1953	40	345	-305		43%	
1954	24	243	-219		-40%	
1955	18	341	-323		-25%	
1956	25	386	-361		39%	
1957	23	442	-419		-8%	
1958	14	378	-364		-39%	
1959	20	304	-284		43%	
1960	32	344	-312		60%	
1961	41	316	-275		28%	
1962	56	422	-366		37%	
1963	87	560	-473		55%	
1964	118	404	-286		36%	
1965	173	463	-290		47%	
1966	251	716	-465		45%	
1967	321	996	-675	89%	28%	
1968	457	1.463	-1.006	89%	42%	
1969	624	1.824	-1.200	89%	37%	
1970	836	1.984	-1.148	89%	34%	32%
1971	1.067	2.394	-1.327	89%	28%	35%
1972	1.625	2.522	-897	96%	52%	38%
1973	3.221	4.240	-1.019	96%	98%	54%
1974	4.462	6.852	-2.390	96%	39%	58%
1975	4.945	7.274	-2.329	96%	11%	56%
1976	7.716	8.774	-1.058	96%	56%	55%
1977	10.048	10.811	-763	96%	30%	55%
1978	12.722	14.972	-2.250	96%	27%	54%
1979	15.057	20.339	-5.282	96%	18%	53%
1980	17.512	22.292	-4.780	96%	16%	62%
1981	21.268	26.131	-4.863	96%	21%	65%
1982	21.853	24.251	-2.398	98%	3%	59%
1983	24.446	26.192	-1.746	98%	12%	59%
1984	29.245	30.631	-1.386	98%	20%	63%
1985	30.282	31.136	-854	98%	4%	62%
1986	34.715	31.585	3.130	98%	15%	58%
1987	47.281	41.020	6.261	98%	36%	62%
1988	60.696	51.811	8.885	98%	28%	59%
1989	62.377	61.465	912	98%	3%	52%
1990	65.016	69.844	-4.828	98%	4%	50%
1991	71.870	81.525	-9.655	98%	11%	49%
1992	76.632	81.775	-5.144		7%	47%
1993	82.236	83.800	-1.564		7%	45%
1994	96.013	102.348	-6.335	99%	17%	46%
1995	125.058	135.119	-10.061	99%	30%	49%
1996	129.715	150.339	-20.624	99%	4%	49%
1997	136.164	144.616	-8.452	99%	5%	53%

(Continua)

(continuação)

Ano	(US\$mi)			Exportação manufaturas	Crescimento Exportação	Abertura comercial
	Exportações	Importações	Saldo comercial			
1998	132.313	93.282	39.031	99%	-3%	63%
1999	143.685	119.752	23.933	99%	9%	57%
2000	172.268	160.481	11.787	99%	20%	62%
2001	150.439	141.098	9.341	99%	-13%	58%
2002	162.471	152.126	10.345	99%	8%	55%
2003	193.817	178.827	14.990	99%	19%	58%
2004	253.845	224.463	29.382	99%	31%	66%
2005	284.419	261.238	23.181	99%	12%	65%
2006	325.465	309.383	16.082	99%	14%	67%
2007	371.489	356.846	14.643	99%	14%	69%
2008	422.007	435.275	-13.267	99%	14%	92%
2009	363.534	323.085	40.449	99%	-14%	82%
2010	466.384	425.212	41.172		28%	88%
2011	555.214	524.413	30.801		19%	97%
2012	547.870	519.584	28.285		-1%	92%

Fonte: Bank of Korea, 2014; Marques e António, 2009 apud Menegon, 2013; OCDEStat, 2014.

Anexo VI – Variáveis de investimentos brasileiros – em US\$ milhões, 1970-2012

Ano	IDER fluxo	IDER estoque	IDER estoque/PIB	IDEE fluxo	IDEE estoque	IDEE estoque /PIB	IDEE fluxo/ FBCF
1970	66			0			0%
1971	42			3			0%
1972	496			1			0%
1973	4			2			0%
1974	2			14			0%
1975	6			4			0%
1976	5			6			0%
1977	132			21			0%
1978	169			31			0%
1979	172			16			0%
1980	6	1.139	2%	26	127	0%	0%
1981	102	1.274	2%	48	149	0%	0%
1982	69	1.363	2%	151	247	0%	1%
1983	69	1.453	2%	130	349	0%	1%
1984	110	1.585	2%	52	397	0%	0%
1985	234	1.803	2%	591	461	0%	2%
1986	460	2.239	2%	1.227	619	1%	4%
1987	616	2.841	2%	515	939	1%	1%
1988	1.014	3.689	2%	643	1.096	1%	1%
1989	1.118	4.426	2%	598	1.488	1%	1%
1990	789	5.186	2%	1.052	2.301	1%	1%
1991	1.180	6.318	2%	1.489	3.328	1%	1%
1992	728	6.885	2%	1.162	4.425	1%	1%
1993	588	7.432	2%	1.340	5.441	1%	1%
1994	809	14.850	3%	2.461	9.720	2%	2%
1995	1.776	18.220	3%	3.552	13.280	3%	2%
1996	2.325	25.730	4%	4.670	17.620	3%	2%
1997	2.844	14.170	3%	4.449	19.550	4%	2%
1998	5.412	22.190	6%	4.230	19.090	5%	4%
1999	9.333	41.850	9%	3.796	19.190	4%	3%
2000	9.283	43.740	8%	4.482	21.500	4%	3%
2001	3.528	53.210	11%	2.196	19.970	4%	2%
2002	2.392	62.660	11%	3.024	20.730	4%	2%
2003	3.526	66.070	10%	4.135	24.990	4%	2%
2004	9.246	87.770	12%	5.651	32.170	4%	3%
2005	6.309	104.880	12%	6.366	38.680	5%	3%
2006	9.047	115.770	12%	12.514	49.190	5%	5%
2007	8.961	121.960	12%	21.607	74.780	7%	7%
2008	11.195	94.680	10%	20.289	97.910	11%	7%
2009	8.961	121.100	15%	17.392	120.440	14%	7%
2010	10.110	134.230	13%	28.357	143.160	14%	10%
2011	10.247	133.660	12%	28.999	171.530	15%	9%
2012	9.904	147.230	13%	32.978	196.410	17%	

Fonte: UNCTADStat, 2014.