

Os determinantes do investimento direto estrangeiro na década de 1990: um estudo teórico

Douglas Alcantara Alencar^{*}

Resumo

Este trabalho busca identificar os determinantes do investimento direto estrangeiro (IDE), passando pelo modelo clássico de Vernon, um dos primeiros a criticar as teorias de comércio baseado na teoria das vantagens comparativas, e na mesma linha, pelo pressuposto por Dunning, que, para entender a questão do IDE, pensou a teoria do paradigma eclético, formulada a partir da avaliação dos determinantes desse tipo de investimento de um ponto de vista eclético. De modo geral, Dunning (1988) tenta agrupar teorias da chamada microeconomia heterodoxa. Stopford faz uma avaliação das formas e estratégias com as quais as empresas têm trabalhado a partir da década de 1990, desde formas de redes internas e externas, como em relação à configuração das empresas transnacionais (ETNs) centralizadas ou dispersas. Assim, dependendo de como os governos locais fizerem suas políticas industriais e macroeconômicas, maiores volumes de IDE podem ser alcançados.

Palavras-chave: Comércio internacional investimento direto estrangeiro. Empresas transnacionais

^{*} Mestre em Economia pelo PPG em Economia da Unesp e professor assistente de Economia no Complexo Educacional FMU. E-mail: <dougsky@gmail.com>.

Introdução

O presente trabalho tem como objetivo estudar os determinantes do investimento direto estrangeiro (IDE) do ponto de vista microeconômico, ou, mais precisamente, do ponto de vista da teoria microeconômica heterodoxa. Passa pelo trabalho clássico de Vernon e pelos de Dunning, e finaliza-se com o trabalho de Stopford. Este trabalho apresenta que a partir da década de 1990 os determinantes do IDE estão ligados a questões relacionadas à concorrência tecnológica, alianças entre empresas, novas tecnologias etc. Então, do ponto das empresas transnacionais (ETNs), é importante que o país anfitrião tenha redes locais bem estabelecidas, oferecendo formações de aglomerações e formação de capital humano. Além disso, é preciso existir uma política industrial, macroeconômica, voltada para o crescimento econômico. Por outro lado, há a necessidade de estabilidade política e social. Esses fatores estão de modo geral relacionados ao crescimento dos fluxos de IDE para o Brasil na década de 1990, eis que o país, a partir de 1995, passa a receber volumes consideráveis desse tipo de investimento.

O modelo “clássico” de Vernon: a teoria do ciclo de vida do produto

Vernon (1966) discute questões relacionadas ao desenvolvimento do comércio internacional e se mostra descontente com as teorias vigentes sobre o assunto. O autor está principalmente incomodado com a teoria das vantagens comparativas, dominante na época. Para o autor, a teoria da “vantagens comparativas” e a teoria de equilíbrio no comércio internacional já não explicam muito dos fatos que vinham ocorrendo no mercado internacional. Esse trabalho de Vernon procura relacionar outras questões em relação ao comércio internacional, como economias de escala, incerteza, questões que no geral não estão colocadas na discussão da corrente principal.

Vernon começa argumentando que os países mais desenvolvidos têm acesso facilitado às novas tecnologias, e que, pelo menos entre eles, existe uma facilidade para o acesso. Argumenta ainda que é erro acreditar que existe esse livre acesso e que há uma grande lacuna em que os empresários têm que intervir entre a invenção e o produto. Para Vernon, o conhecimento não é um bem universal, e, dessa forma, as oportunidades de negócios dependem da proximidade geográfica. Assim sendo, oportunidades de negócios são percebidas e têm mais chances de êxito para produtores de determinado mercado.

Em relação às vantagens de localização, o autor começa a discutir a questão da introdução de um novo produto. Por um tempo, mesmo que não longo, o produto pode sofrer várias críticas, no entanto, posteriormente, com o mesmo insumo, pode servir de base para vários outros produtos similares. No início, os produtores estão mais preocupados com a flexibilidade na utilização de insumos e somente em um segundo estágio é que estarão preocupados com a elasticidade, o preço da demanda e com o grau de monopólio que cada um pode exercer individualmente. Em um terceiro estágio, o produtor mostrará preocupação com a velocidade de comunicação com clientes e fornecedores. Assim, argumenta Vernon, todas essas questões influenciam em relação à localização da produção.

Dessa forma, caso a produção esteja localizada em um determinado país e a demanda por essa produção aumente em outras regiões e países, a produção poderá ser transferida. Como no exemplo dado por Vernon:

If the product has a high income elasticity of demand or if it is a satisfactory substitute for high-cost labor, the demand in time will begin to grow quite rapidly in relatively advanced countries such as those of Western Europe. Once the market expands in such an advanced country, entrepreneurs will begin to ask themselves whether the time has come to take the risk of setting up a local producing facility (1966, p. 197).

Uma das principais críticas à teoria de comércio que imperava à época da referida manifestação desconsiderava questões do comércio internacional e reconhecia a importância de questões relativas às imperfeições no mercado mundial, como as diferenças da produtividade, do capital e do trabalho. Nas palavras de Vernon:

In an area as complex and "imperfect" as international trade and investment, however, one ought not anticipate that any hypothesis will have more than a limited explanatory power. United States airplane manufacturers surely respond to many "noneconomic" locational forces, such as the desire to play safe in problems of military security. Producers in the United States who have a protected patent position overseas presumably take that fact into account in deciding whether or when to produce abroad. And other producers often are motivated by considerations too complex to reconstruct readily, such as the fortuitous timing of a threat of new competition in the country of import, the level of tariff protection anticipated for the future, the political situation in the country of prospective investment and so on (1966, p. 198).

É importante observar outras questões no comércio internacional, como a possibilidade de haver inúmeros motivos que levam uma empresa a migrar de uma região para outra. Há que se considerar, sobre isso, que as forças de localização não

podem, por si só, explicar o investimento estrangeiro, permeado por tantas outras questões.

O modelo criado por Vernon tem três estágios. No primeiro as empresas transnacionais (ETN) produzem e vendem seus produtos no próprio país, além de exportar. No segundo estágio, com a maturação da tecnologia do produto e as reduções dos custos da produção, a empresa passa a produzir no país estrangeiro, e a filial da empresa pode passar a exportar para o país sede da empresa, revertendo assim o fluxo de comércio. Em um terceiro momento, a produção é transferida para outros países, onde o custo é menor (VERNON, 1966).

Um dos aspectos relevantes no trabalho de Vernon é o fato de que as subsidiárias evoluem em direção de atividades com maior valor agregado, que, com a transferência de tecnologia da matriz, consegue a sua expansão, bem como consegue realizar inovações. Para Gomes, no entanto,

o modelo de Vernon é de grande utilidade analítica para a compreensão dos estágios iniciais da evolução da subsidiária, por outro, ele estabelece uma relação de profunda dependência da filial com o comando corporativo. Esta característica é uma importante limitação do esquema de ciclo de vida do produto pois desconsidera tanto o papel que uma unidade corporativa pode ter na estrutura mundial da ETN quanto as possibilidades de decisões autônomas (2003, p. 22).

Assim, quando não se tem as vantagens da inovação, a empresa transfere parte de sua atividade para outros países, com a vantagem de baixos custos, dada a baixa qualificação da força de trabalho (GOMES, 2003).

Novas perspectivas: expansão e absorção de ativos

Dunning (1988), ainda insatisfeito com as explicações da expansão e da internacionalização das empresas, investimento direto estrangeiro e o crescimento da produção, propõe a teoria “the eclectic paradigm of international production”. Esse paradigma eclético da internacionalização da produção envolve várias teorias, tanto do ponto de vista econômico como do social, dentre outros.

Na forma original do paradigma eclético da produção internacional há três conjuntos de vantagem que explicam o crescimento do IDE. As firmas nacionais podem disputar espaço em outros países, mas, para isso, as vantagens devem superar os custos da produção estrangeira. Faz-se importante, ainda, distinguir a diferença entre a estrutura de mercado, e as imperfeições de mercado, já que se houverem facilidades para a firma estrangeira, e isso era ser um incentivo a internacionalização (DUNNING, 1988).

A segunda condição para a internacionalização da produção envolve questões relacionadas a vantagens em relação à transação de serviços e bens intermediários, dessa forma, pode-se identificar três fatores: a) a questão da incerteza é importante quando uma firma transfere parte da sua produção, b) a firma deve ter habilidades para explorar economias de escala, e c) deve haver externalidades no mercado para onde a firma irá transferir IDE (DUNNING, 1988).

Em relação ao terceiro ponto do paradigma eclético, destaca-se a questão da localização, ou seja, de onde produzir. A ideia é que os produtores irão preferir produzir produtos intermediários em outros países. Com a formação de blocos econômicos, a redução das barreiras internacionais e a redução dos custos de transporte, além da intervenção governamental, podem contribuir para o crescimento do fluxo dos IDE das ETNs (DUNNING, 1988).

O interessante dessa teoria é que permite entender o porquê de a produção das ETNs ser de bens intermediários, e também se pode entender o papel exercido pelos governos locais para incentivar as ETNs, como o investimento em novas tecnologias e investimentos em capital humano. Com essa teoria, que incorpora vários aspectos ligados ao onde, ao porque, e como as ETNs realizam seus investimentos, abrange mais possibilidades para o entendimento da questão, mais que específicas teorias sobre o investimento externo (DUNNING, 1988).

Uma proposta para uma teoria interdisciplinar da produção internacional

Outro fator importante para o entendimento do crescimento da internacionalização das empresas é a questão da integração corporativa das empresas, o que significa a integração interna a elas. Importante, também, é a integração regional entre os países e a forma como esses dois fatores se inter-relacionam. Com as corporações se integrando, pode colaborar com a integração regional, que pode, por sua vez, colaborar com a integração econômica das empresas, dessa forma, podem reduzir as disparidades, e as falhas de mercado dentro das regiões e países que recebem investimentos dessas empresas, pois as ETNs agem no sentido da redução dos custos de transação intrafirmas (DUNNING, 1988).

Quadro 1: Integração das corporações e dos países

Integração das corporações	Integração dos países
Motivo básico: melhorar a rentabilidade e a posição competitiva de longo prazo	Motivo básico: para aumentar a eficiência ou o uso de recursos e aumentar a força econômica e estratégica da região.
• Explorar economias de escala • Capturar sinergia • Reduzir risco de incerteza • Proteger o valor dos ativos (tecnologia, marcas, capacidade de gestão) • Ganhar vantagens competitivas • Compartilhar despesas gerais • Superar custo de transação	• Reduzir imperfeições de mercado de câmbio de capital e de força de trabalho • Superar distorções estruturais • Facilitar a especialização das empresas na região • Aumentar a capacidade tecnológica dos países membros • Desenvolver forças econômicas de uma política de desenvolvimento comum

Fonte: Criado pelo autor com base em dados apresentados por Dunning (1988)

A integração dos países promove a integração das ETNs, já que essa integração propicia a redução de custos de transporte e insumos. Além disso, as empresas mais eficientes tendem a capitalizar de forma mais adequada as falhas de mercado, tanto de capital, quanto da força de trabalho (DUNNING, 1988).

Além dessas questões relativas à integração corporativa e à integração regional, existem outros fatores externos às firmas que influenciam a internacionalização das empresas. Fatores ligados a aspectos políticos, estabilidade do governo central, grau de burocracia e natureza da política industrial, equilíbrio de poder entre setor urbano e rural, sindicatos, *lobby* de grandes empresas, situação do Banco Central e outras instituições financeiras. Questões relativas a fatores legais também influenciam a internacionalização da produção, como a proteção a direitos autorais, leis de contrato, disposições legais sobre relação entre firmas estrangeiras e subsidiárias locais, legislação sobre relações industriais, compensação a danos, direitos do consumidor e problemas ambientais. Fatores sociais, culturais e ideológicos também estão ligados à internacionalização das empresas, como heranças culturais, religião, ideologias políticas, sistemas de trabalho, normas sociais, atitudes de agentes que podem afetar a política industrial do país, podem ter impactos também nas relações econômicas externas, políticas fiscais, educacionais, de emprego, e de segurança (DUNNING, 1988).

Fatores internos à empresa também contribuem para a sua expansão. Como a capacidade de gerenciamento das suas atividades, as estratégias organizacionais também podem colaborar para o processo de expansão, dada a complexidade do gerenciamento das atividades produtivas, que podem estar localizadas em outras

regiões e países. Estratégias organizacionais, e a forma como as instituições se organizam para transações com o e no exterior são importantes para a sua operação. A implicação é que a organização, do tipo hierárquica, cultural ou econômica contribuem para a expansão da firma, assim como a importância do *locus* de tomada de decisões internamente à hierarquia, capacidade de inovar, as interações e conflitos entre *stakeholders*, e as relações contratuais.

Outra questão importante quando se trata do processo de internacionalização da firma é a necessidade de se analisar as relações de rede com empresas estrangeiras que afetam esse processo, facilitando a entrada dessas firmas no mercado internacional, e com o conhecimento de um dado mercado. Consistem, tais instituições, em unidades mutuamente relacionadas com empresa líder no centro da hierarquia (DUNNING, 1988).

Dessa forma, o paradigma eclético, segundo leciona Dunning, é principalmente um modelo que se baseia em uma grande diversidade de disciplinas e ideias para explicar a internacionalização das empresas, mas que, no entanto, ofereça uma consistência teórica. Um dos principais pressupostos para esse autor é o de que os avanços tecnológicos levam a uma vasta gama de fatores que afetam a internacionalização da firma (DUNNING, 1998).

Há uma mudança na perspectiva entre o que se tinha como preocupação nas décadas de 1970 e 1980, para a década de 1990, dos países em relação ao investimento direto estrangeiro. Existe um papel importante das corporações transnacionais no desenvolvimento econômico, e essa mudança é tanto da perspectiva dos países, quanto das firmas. Nos anos 1990, com a liberalização financeira, a crescente evolução dos fluxos internacionais de capital, crescente tecnologia, um aprimoramento do capital intelectual, e as nações industrializadas com mais intensidade de capital, contribuíram para essa mudança de perspectiva (DUNNING, 1994).

Para Dunning (1994), a mudança nas perspectivas pode ser resumida da seguinte forma:

Em relação aos países:

- a) Renascimento do sistema de mercado.
- b) Globalização da atividade econômica.
- c) Mudança no critério de avaliação do IDE.
- d) Melhor percepção quanto ao custo/benéfico do IDE.
- e) Convergência de estruturas econômicas entre países desenvolvidos e novas economias industrializadas.

Em relação às corporações:

- a) Necessidade de explorar novos mercados para cobrir despesas em P & D.
- b) Pressão por novos insumos e fontes mais baratas.
- c) Integração regional buscando novas tecnologias.
- d) Maior comunicação e redução de custo de transportes.
- e) Abertura de novas oportunidades territoriais para os IDE.
- f) Necessidade de explorar economias de aglomeração.
- g) Novos incentivos para concluir alianças e países estrangeiros.
- h) Mudanças nos custos da localização.
- i) Necessidade de balancear as vantagens de globalização com essas localizações.

Na década de 1990 fica ainda mais clara para as corporações a necessidade de redução de custos, bem como a exigência de que sejam abertos novos mercados. Essas instituições precisam responder à competição global, fazer novas alianças para a inovação, maior necessidade de recursos para financiar P&D especialmente em produtos com um ciclo curto de vida e com urgência de inovação, aprender sobre novos produtos e processos, novas culturas de gerenciamento de ativos. Como os países têm investido em novas tecnologias, e em capital humano, as corporações têm a necessidade de ir para esses mercados (DUNNING, 1994).

De forma resumida, a mudança em relação às firmas, tanto em relação à década de 1970 e 1990, tanto em relação à determinação do seu valor, quando na forma de atuar, temos:

Quadro 2: Em relação às firmas temos

Anos 1970	Anos 1990
Valor da firma era determinado pela propriedade.	É determinado pela capacidade de controlar a alocação de recursos para que este possa ser utilizado através de uma variedade de arranjos cooperativos e acordos de parcerias
Formas de atuar	
Atuação baseada em um proprietário de filiais Autônomas visando ganhar o máximo sobre o valor Investido nelas.	Gestão da carteira através da difusão dos ativos físicos, um sistema de controle entre produção, capital, trabalho e as finanças.

A mudança de perspectiva em relação ao IDE para os países na década de 1990 tem a ver com as variações no que se refere às tecnologias, integração regional, dos sistemas econômicos, e fundamentalmente a visão que os governos locais

passaram a ter para o IDE. Os governos devem aprender com erros e acertos dos países que já passaram pela experiência de financiamento da produção através do instrumento do IDE, e fazer sua própria organização macroeconômica para esse investimento, e os governos também não devem esperar generalizações fáceis sobre esse tipo de investimento, já que esses dependem dos objetivos de cada país, e os objetivos dos governos pode ser, ou devem ser o melhoramento da competitividade de seus produtos, e a produtividade das indústrias internas (DUNNING, 1994).

O investimento direto estrangeiro pode tornar as firmas do país que recebe esses investimentos mais eficientes, pois pode reduzir os custos de produção, ou pode elevar a produtividade do trabalho e do capital. Também pode contribuir com inovação de processos e produtos, e melhorar a realocação de recursos, e ainda pode reduzir os custos de ajustamento industrial. O IDE pode provocar mudanças internas aos países receptores desses investimentos, já que ele pode provocar uma mudança no padrão de consumo da população, além de provocar uma maior competição entre as firmas locais, melhorando assim a cadeia de valor (DUNNING, 1994).

No entanto, Kregel (1996) argumenta que a teoria convencional não considera que, em um país em desenvolvimento, a abertura aos investimentos estrangeiros poderia levar a uma desnacionalização da indústria local, com grande pressão sobre o câmbio e o mercado monetário interno. Portanto, a internacionalização das empresas não necessariamente será compatível com os ajustes no balanço de pagamentos, em um mundo com taxas de câmbio e juros flutuantes, dependendo de uma interação complexa entre exportações e importações de bens e serviços, rendas re-metidas e recebidas do exterior e de capitais enviados ou recebidos do estrangeiro.

(...) a noção [é] de que o IDE é a forma de empréstimo mais apropriada, pois ele não possui o elemento de juros fixos da dívida bancária e nem a volatilidade associada com o investimento de portfólio. Isso, basicamente, porque o IDE é considerado um investimento em tijolos e argamassa, que não podem ser movidos com facilidade (KREGEL, 1996, p. 34).

Isso não necessariamente está correto, dado que os investidores internacionais conseguem montar e desmontar posições dentro de outros países com grande facilidade (KREGEL, 1996).

As empresas de um país mantêm seus balancetes em moeda doméstica, e investimentos estrangeiros representam riscos monetários da mesma forma que qualquer outro uso de reserva monetária da companhia. Isso significa que a eles também se aplicarão mecanismos de *hedging*. O simples fato de os investimentos representarem ativos reais e produtivos não significa que os riscos de câmbio e de *funding* serão ignorados. Estando os riscos cobertos, serão produzidos fluxos transfronteiras que, por sua vez, produzirão pressão no mercado de câmbio ou no mercado monetário interno (KREGEL, 1996, p. 36).

Vale dizer, os investidores internacionais não deixam de criar formas de se precaverem quanto a eventuais riscos de câmbio ou de juros, fazendo *hedging* de suas posições nos diferentes mercados, podendo, assim, criar problemas nos balanços de pagamentos dos países. Por isso, Kregel argumenta que o IDE é uma das fontes de investimentos mais dispendiosas, já que o retorno exigido dos mesmos é, em geral, mais alto do que as taxas de juros de outros tipos de captação de recursos – se considerados os empréstimos bancários, por exemplo (KREGEL, 1996).

Uma das razões pela qual o IDE é considerado uma forma mais atraente de empréstimo estrangeiro do que, digamos, o empréstimo bancário é que ele não acarreta ônus fixo ou imediato sobre reservas de moeda estrangeira. Todavia, os lucros, por sua vez, representam um ônus direto sobre as reservas, pois são registrados como saídas da conta corrente, que são contrabalançadas por um lançamento simétrico automático na conta de capitais, representando os ganhos reinvestidos como uma entrada de capital de IDE (KREGEL, 1996, p. 38).

Dessa forma, quando são lançados na conta capital esses reinvestimentos, o investidor estrangeiro não necessariamente vai aplicar esse capital em investimentos produtivos, podendo ele fazer aplicações investimento em carteira, tornando esses recursos líquidos, o que pode, eventualmente, causar desequilíbrios no balanço de pagamentos (KREGEL, 1996). Note-se que o próprio IDE, em termos empíricos, pode ser composto por investimentos em carteira, em maior ou menos grau, sendo difícil sua separação dos investimentos produtivos – *greenfield* ou *brownfield*. Ademais, mesmo que esses reinvestimentos contabilizados sejam efetuados produtivamente, o fato é que não há nova entrada de capital, mas pode se dar uma saída magnífica de divisas.

Outra questão relevante no tocante ao IDE é a da empresa que está recebendo esse investimento necessitar ou ser incentivada a adquirir bens de capital que sejam importados. Nesse caso, mesmo que o lucro seja reinvestido na forma de IDE, na conta capital, esse lucro, como visto, não representa uma entrada real de moeda estrangeira, enquanto as importações representam saídas reais, onerando as reservas de moeda estrangeira e causando impactos negativos sobre o setor produtor de bens de capital. Para Kregel (1996), quando o IDE ultrapassa certo índice de relação com a renda nacional, o investidor pode aumentar sua expectativa de retorno, passando a não mais reinvestir os lucros e, mais ainda, cessando novos IDEs. Contudo, sem essa contrapartida de entrada de capitais e com as remessas referentes ao capital já investido, é possível que, novamente, sejam gerados desequilíbrios no balanço de pagamentos.

Assim como em uma corrida bancária moderna, que ocorre não porque os correntistas sacam seus fundos, mas porque os prestamistas se recusam a renovar seus empréstimos para o banco, um país em desenvolvimento que se tenha ajustado à permanência das entradas de IDE estará crescentemente exposto à sua interrupção fortuita, que é completamente independente da permanência dos fluxos anteriores contidos no estoque existente de IDE (KREGEL, 1996, p. 39).

Esse processo de reversão dos fluxos de capital em direção aos países em desenvolvimento é coerente com a abordagem sobre o processo de instabilidade financeira de Minsky (1977; 1993), já que, em momentos de reversão das expectativas, os emprestadores cessam os fluxos em direção aos países em desenvolvimento, seja por conta de instabilidades na economia doméstica, seja por alguma instabilidade na economia internacional.

Assim,

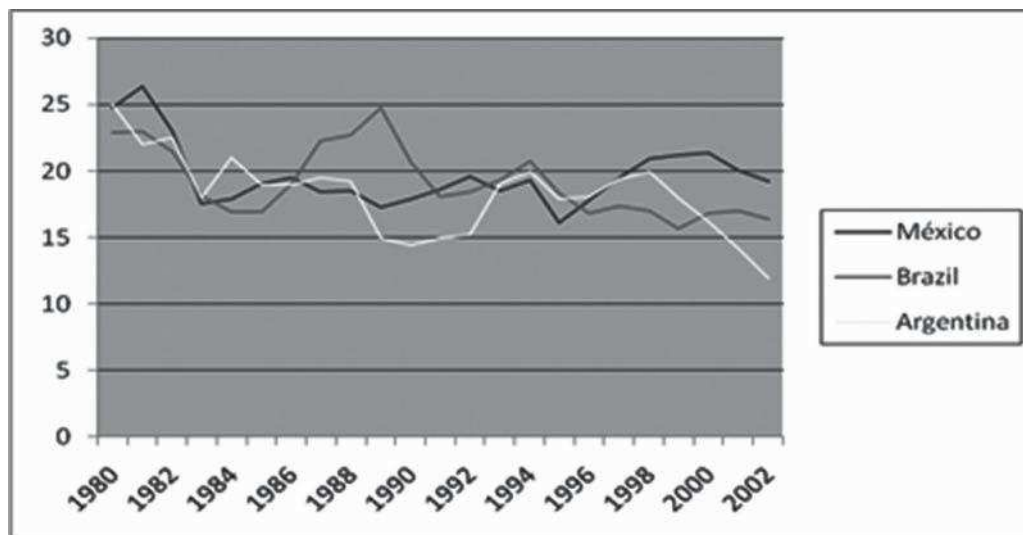
A menos que os fluxos de IDE sejam verdadeiramente permanentes – no sentido de que nem os lucros nem o principal sejam repatriados – quanto mais IDE um país atrair, e quanto mais retornos esse IDE vier a gerar, tanto mais frágil será a posição da conta corrente desse país e, portanto, sua taxa de câmbio. Entretanto, esses dois fatores aumentarão o risco monetário do IDE e levarão à crescente probabilidade de repatriação ou de *hedging* através do mercado de câmbio. Se o sucesso também trouxer renda e custos domésticos, reduzindo assim as taxas de retorno domésticas, isso diminuirá o volume de fluxos de reinvestimento de IDE e aliviará a pressão sobre a conta corrente, mas tornará também mais atraente a transferência dos investimentos para outros lugares, levando, portanto, a deslocamentos muito mais pesados de capital investido (KREGEL, 1996, p. 40).

No caso do Brasil, o IDE na década de 1990 pouco contribuiu para o crescimento da indústria brasileira em razão de que esses investimentos foram direcionados para compra de ativos já existentes no Brasil, investimentos *brownfield*, portanto (LAPLANE; SARTI, 2002). Por esse motivo, observou-se a baixa relação entre a poupança externa (e o IDE) e o crescimento da taxa de formação bruta de capital fixo (com relação ao PIB). Resumidamente, o Brasil foi um dos países que mais absorveu IDE, porém esse não se traduziu em crescimento econômico. Como fica explícito nas palavras dos autores:

As limitações constatadas para promover o crescimento confirmaram a hipótese de que o volume de IDE poderia cair, quando se esgotassem os fatores que determinaram o *boom* da segunda metade dos anos 1990. Em outras palavras, uma vez esgotado o processo de privatização e de ampliação das infra-estruturas, responsáveis pela atração de investimentos autônomos, o fluxo de IDE

tenderia a cair, desestimulado pela falta de dinamismo do mercado interno. A ampliação do passivo externo da economia brasileira na fase do *boom* do IDE deixaria como herança um elevado fluxo de remessas de lucros e dividendos na Conta Corrente do Balanço de Pagamentos, sem entrada de novos investimentos para financiá-la (LAPLANE; SARTI, 2002, p. 69).

Figura 1: Formação bruta de capital fixo em % do PIB



Fonte: Banco Mundial.

A título de comparação, vemos na figura acima que a partir de 1994 a taxa de formação bruta de capital fixo fica, ou abaixo, ou pouco acima de 20%, inclusive para o México e Argentina. Dessa forma, fica evidente que, com o esgotamento das privatizações, o fluxo de IDE provavelmente diminuiria, o que, com o agravante do pagamento de dividendos, pressionaria para que o balanço de serviços fosse deficitário, com possíveis déficits nas transações correntes e no balanço de pagamentos (LAPLANE; SARTI, 2002).

No plano comercial, o processo também apresentou forte assimetria entre o intenso aumento da oferta de produtos importados no mercado e na produção doméstica, principalmente de matéria-prima e de componentes, e o aumento não proporcional da parcela da produção local destinada ao mercado externo. A elevação do conteúdo importado da produção local, embora tenha resultado em ganhos significativos de eficiência das empresas, refletidos em incrementos da produtividade, não se traduziu em aumento proporcional das exportações (LAPLANE; SARTI, 2002, p. 89).

O fato de a internacionalização das empresas não ter contribuído para as exportações brasileiras, somado ao fato de que as empresas que passaram a ser geridas pelo capital internacional passaram a ter maior coeficiente de importação, deixa claras algumas pressões para desequilíbrios externos.

Dunning (1994) também reconhece alguns problemas relacionados à questão do IDE, como essa relativa ao balanço de pagamentos, e coloca que não necessariamente as corporações irão transferir tecnologia, e que podem transferir afiliadas apenas no intuito de pagar menos impostos, já que os países interessados em receber o IDE podem usar o instrumento fiscal para atração das indústrias estrangeiras.

Para que o investimento direto estrangeiro seja benéfico para os países que receberão esse investimento, é preciso, como já argumenta Dunning, que esses investimentos promovam a melhora da competitividade externas dos países, que haja algum tipo de transferência de tecnologia, e que a produção interna torna-se mais eficiente. Os benefícios do IDE dependem do tipo de investimento que determinado país está recebendo, depende das características do país, depende da organização macroeconômica, e depende de como o governo estimula o setor industrial, em outras palavras, depende, se houver, da política industrial do país (Dunning, 1994).

Os tipos de investimento direto estrangeiro podem ser: a) busca por recursos, tanto naturais, como humanos; b) busca por mercado, tanto doméstico, quando regionais, o que significa que a dimensão do mercado pode caracterizar um motivo, e o fato desse mercado ser estratégico e estar em uma região que facilite o escoamento da produção pode ser outro motivo; c) busca de eficiência, tanto na produção quanto nos processos, ou seja, economias de escala; d) busca em ativos estratégicos em mercados com tecnologias e competência organizacional, assim, esses investimentos são destinados a aumentar a eficiência de atividades globais ou regionais das ETN's. Os investimentos têm tomado a forma cada vez mais de ativo estratégico para a aquisição de recursos com o objetivo de aumentar ou manter o investimento. Os tipos de IDE "a" e "b" são predominantemente das décadas de 1960 e 1970, sendo que os tipos "c" e "d" são predominantemente da década de 1990 (DUNNING, 1994).

Resumidamente temos que os investimentos do tipo "a" e "b" se movem para aumentar o crescimento econômico, os do tipo "c" ajudam o país anfitrião a reestruturar suas atividades econômicas em linha com a dinâmica das vantagens comparativas e reduzir os custos de ajuste estrutural. Enquanto os do tipo "d" ajudam as vantagens competitivas das firmas investidas para com as firmas investidoras e aumentam a competição entre as firmas domésticas (este tipo de ativo pode ter o

propósito de transferir ativos do país anfitrião para o país de origem) (DUNNING, 1994).

Quanto mais longo for o prazo do IDE, mais esse estará relacionado com o valor adicionado dos produtos, e isso depende da política pública dos governos locais. Ainda, cada tipo de IDE pode contribuir para melhorar a produtividade de um determinado país, e depende da transferência de tecnologias para elevar a capacidade produtiva, e a sua contribuição também varia de acordo com a parte da cadeia produtiva o qual está sendo envolvido (DUNNING, 1994).

Levando em consideração a internacionalização de capital nos anos 1990, as TNCs levam em consideração algumas características dos países anfitriões para realizarem seus investimentos. Esses atributos são, por exemplo, a distribuição espacial dos recursos naturais e dos mercados, dos preços e da distribuição dos fatores de produção, do incentivo ao investimento, centralidade de diferentes segmentos da cadeia produtiva. Os países devem ainda ter baixos custos de transporte e de comunicação, barreiras à importação de bens e serviços, estrutura social como (comercial, legal, educacional, transporte e comunicação), estrutura econômica, social e política estável, e que as TNCs possam explorar economias de aglomeração, ou seja, deve haver formação de clusters (DUNNING, 1994).

Ainda em relação à década de 1990, temos que as corporações internacionais desenvolveram novas formas de acumular e de controlar recursos, estratégia que se encontra ao lado da oferta, baseada na hierarquia ou *network*. Além disso, há, ainda, a configuração de bens ou influência, que são marcados por uma questão de localização e mobilidade dos recursos (STOPFORD, 1995).

Stopford (1995) argumenta que na década de 1990 existiram tendências para o comportamento no que diz respeito à forma como elas escolhem suas armas para a batalha competitiva. A concorrência global tem forçado as empresas a optarem por novas estratégias para ganhar vantagens em relação a economias de escopo e escala, para assim serem mais eficientes, inclusive diluindo custos de operações. A especialização foi reforçada pelas estratégias de redes e de criação de alianças entre as empresas, especialmente em indústrias que são intensivas em pesquisa. Muitas ETNs têm deslocado parte de suas operações para empresas locais, como forma de especialização local, e esse processo passa a ser reforçado pelo comércio intraindústria e o crescimento das redes locais é reforçado pela formação de clusters.

Questão importante é a configuração estratégica das empresas e qual seria a melhor forma de se expandir para outros mercados: fazendo uma gestão própria ou delegando através de contratos a produção e gerenciamento? Pode-se manter o

controle total do capital e das operações, o que se convencionou chamar de hierarquia. Outra dimensão é a forma de controle dos ativos e das opções estratégicas da empresa, que pode ser um controle mais centralizado na matriz, ou dispersa, com cada filial, exercendo suas próprias estratégias e organizações (STOPFORD, 1995).

Quadro 3: As formas de organização segundo Stopford são:

TNC Tradicional - SIEMENS (Hierarquia/Centralizado)	Rede Interna - SHELL (Hierarquia/Disperso)
Hierarquia de Contrato - NINTENDO - NIKE (Rede Externa/Centralizado)	Firma líder em várias alianças - CORNING (Rede Externa/Disperso)

Fonte: adaptado de Stopford (1995).

Stopford argumenta que as existem alguns conjuntos de estratégia quando uma ETN está realizando investimento direto em outros países. Essas estratégias tanto dizem respeito à forma organizacional quanto à configuração em relação à centralização da administração, ou dispersão da administração. A questão que se coloca é qual das combinações possíveis é mais eficiente, quanto as empresas mudam suas estratégias e o que pode acontecer se uma empresa que usa uma rede de alianças concorre com uma empresa centralizada e hierarquizada. Ou ainda, quais dos tipos de organização promovem ou reforçam as competências essenciais das organizações (STOPFORD, 1995).

Muitas organizações utilizam a estratégia de alianças estratégicas para a produção fora das fronteiras de seus respectivos países, dentre as quais muitas utilizam a forma de *joint venture*, no entanto, importante salientar, muitas dessas estratégias não utilizam todo o capital, mas apenas parte dele.

Stopford argumenta que:

An important advantage claimed for alliances over hierarchies is that they permit faster exploitation of global scale economies in key activities. Particularly in industries in which competitive demands require a presence in all of the major markets and the differing needs of Governments must be accommodated (e.g., aircraft and airlines), alliances provide large competitors with new ways to gain leverage from existing resources without undue asset exposure. They also offer smaller competitors new possibilities for profitable survival (1995, p. 41).

Então as alianças estratégicas têm permitido a expansão global das atividades, o que demonstra que essa forma de organização pode ser promissora para alguns ramos da indústria.

Stopford (1995) cria três hipóteses sobre os possíveis benefícios relacionados a alianças estratégicas e crescimentos de redes. A primeira delas é que essas alianças criam benefícios relacionados à economia de escala e elevam a competitividade da empresa. A segunda é que fornecem acesso mais rápido a novos clientes. E finalmente a terceira prevê que as alianças são estáveis quando há confiança e reciprocidade entre os parceiros.

Em relação às redes internas, para enfrentar a concorrência competitiva e criar maior flexibilidade sem perda de disciplina e estabilidade, algumas ETNs desenvolveram redes internas que podem operar com menos instrução central (STOPFORD, 1995).

Para a criação e alavancagem das competências centrais como, por exemplo, tecnologia, habilidade organizacional e reputação da marca, existem três propriedades básicas: aplicação a mais de uma unidade da empresa-mãe, acréscimo de valor único para os clientes, e instauração de complexidade para com que os rivais possam copiar (STOPFORD, 1995).

Nota-se que, na década de 1990, não foi possível que as ETNs ficassem em apenas uma das estratégias sugeridas por Stopford. Ainda, caso a corporação avalie necessário mudar a estratégia competitiva, é muito provável que essa mudança efetivamente ocorra. A ideia do texto baseia-se na hipótese de as corporações, na competição global, estarem em um ringue, em que cada round pode ser vencido por essa ou aquela empresa, mas caso uma delas perca, essa irá se preparar para a próxima rodada tecnológica e pode então mudar sua estratégia em relação ao mercado global. Nesse sentido, pondera-se, qual das estratégias é a melhor, rede interna e centralizada? Hierarquia dispersa? Tudo vai depender de como determinada empresa estará na competição.

Considerações finais

Este trabalho tratou dos determinantes em relação ao investimento direto estrangeiro, passando pelo modelo clássico de Vernon, que consiste em três estágios em relação às corporações: a produção e a venda pelas empresas em seu próprio país; o esgotamento, pela organização, das vantagens de inovação e a procura por outros países para sua produção, principalmente países com baixos custos de força de trabalho, atentando-se para a maturação da tecnologia do produto e as reduções dos custos da produção, passando, dessa forma, a empresa, a produzir no país estrangeiro, e a filial a exportar para o país sede da empresa, revertendo, assim, o fluxo de comércio; a transferência da produção para outros países, onde o custo é menor.

O trabalho de Vernon foi um dos primeiros a criticar as teorias de comércio baseado na teoria das vantagens comparativas e, seguindo na linha crítica de Vernon, Dunning, para entender a questão do IDE, pensou a teoria do paradigma eclético que consiste em avaliar os determinantes desse tipo de investimento de um ponto de vista eclético, mas preocupado em manter a consistência interna da teoria. De modo geral, Dunning (1988) tenta agrupar teorias da chamada microeconomia heterodoxa, além de questões ligadas à economia institucional. De um lado ele aponta a possibilidade de avanço tecnológico, de economias de aglomeração, e por outro, coloca questões como, por exemplo, estabilidade institucional das economias que podem receber os investimentos estrangeiros.

Ainda em relação ao Dunning (1994), o autor destaca que nas décadas de 1970 e 1980 as ETNs estavam mais interessadas nos recursos físicos, como naturais, e em força de trabalho a baixos custos, mas que nos anos 1990 o investimento foi determinado para a busca de eficiência, tanto na produção quanto nos processos, ou seja, tanto economias de escala quanto na busca de ativos estratégicos em mercados com tecnologias e competência organizacional. Assim, esses investimentos são destinados a aumentar a eficiência de atividades globais ou regionais das ETN's e têm tomado a forma cada vez mais de ativo estratégico para a aquisição de recursos com o objetivo de aumentar ou manter o investimento.

Ainda contido nas teorias de investimento direto estrangeiro, Stopford faz uma avaliação das formas e estratégias com as quais as empresas têm trabalhado a partir da década de 1990, desde formas de redes internas e externas, como em relação à configuração das ETNs centralizadas ou dispersas. A ideia central é a de que as empresas na batalha competitiva precisam realizar investimentos em outros países para não perderem as "lutas" competitivas. Dessa forma, as empresas irão utilizar dessas estratégias e configuração dependendo de como elas estão se preparando para as rodadas tecnológicas, podendo migrar de uma estratégia ou de uma configuração a outra.

Assim, dependendo de como os governos locais fizerem suas políticas industriais ou macroeconômicas, eles podem conseguir maior volume de IDE, o que pode melhorar a economia, tanto no que se refere ao aumento da produtividade interna, quanto da competitividade.

Dessa forma, ficam estabelecidos os determinantes do investimento direto estrangeiro, investimento esse que tem grande importância de estudo, dada sua predominância para o Brasil, principalmente depois de 1995 com a crise mexicana.

LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS AÑOS 1990: UN ESTUDIO TEORÉTICO

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo identificar los determinantes de la inversión extranjera directa (IED), a través del modelo clásico de Vernon, uno de los primeros en criticar las teorías de comercio basado en la teoría de la ventaja comparativa y en la misma línea, Dunning para entender la cuestión de la IED pensando la teoría del paradigma ecléctico, que es evaluar los factores determinantes de este ecléctico punto de vista de la inversión. En general Dunning (1988) trata de las teorías de la microeconomía grupo llamado heterodoxa. Stopford hace una evaluación de los medios y las estrategias con que las empresas han trabajado desde los años 90, desde las formas de redes internas y externas, en comparación con la configuración de las empresas transnacionales centralizados o dispersos. Así, dependiendo de cómo los gobiernos locales hacen sus políticas industriales, las políticas macroeconómicas, que pueden alcanzar mayores cantidades de IED.

Palabras-clave: El comercio internacional. La inversión extranjera directa. Las empresas transnacionales.

THE DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE 90'S: A THEORETICAL STUDY

Abstract

This paper aims to identify the determinants of foreign direct investment (FDI), through the classical model of Vernon, one of the first to criticize the theories of trade based on the theory of comparative advantage, and on the same line, the presupposed by Dunning, that, to understand the issue of FDI, thought the eclectic paradigm theory, formulated from the evaluation of the determinants of this kind of investment based on a eclectic point of view. Overall Dunning (1988) tries to group theories of microeconomics called heterodox. Stopford makes an assessment of means and strategies with which companies have worked from the 1990's, since forms of internal and external networks, as compared to the configuration of TNCs centralized or dispersed. So, depending on how local governments make their industrial and macroeconomic policies, larger volumes of FDI can be achieved.

Keywords: Foreign direct investment. International trade. Transnational companies.

Bibliografia

- DUNNING, J.H. . *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman, 1998.
- _____. "Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment". *Transnational Corporations*, 3, 1994, 23-48.
- GOMES, R. *A internacionalização das atividades tecnológicas pelas empresas transnacionais: elementos de organização industrial da economia da inovação*. Campinas: IE/Unicamp (tese de doutorado), 2003.
- KREGEL, J. Riscos e implicações da globalização financeira para as políticas nacionais. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 7, 1996.
- LAPLANE, M., SARTI, F. O investimento direto estrangeiro e internacionalização da economia brasileira nos anos 90. *Revista economia e sociedade*. Unicamp, v. 11. Jan-jun. 2002.
- _____. *Investimento Direto Estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90*. Brasília: IPEA, fev. 1999a. (Texto para Discussão, n. 629).
- MINSKY, Hyman P. *Financial Integration and National Economic Policy*. [s.l.]: Mimeo, 1993.
- _____. *The financial instability hypothesis: an interpretation of keynes and an alternative to 'Standard' theory*. Challenge; Mar/Apr 1977, v. 20 Issue.
- STOPFORD, J. "Competing Globally for Resources". *Transnational Corporations*, 4, 1995, p. 34-57.
- VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, n. 2 (May, 1966), p. 190-207.