



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO: REFLEXÕES SOBRE POLÍTICAS DE APOIO E SEUS DETERMINANTES

Rodrigo Coelho Sabbatini

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas – área de concentração: Política Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Rodrigo Coelho Sabbatini em 25/02/2008 e orientado pelo Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.

CPG, 25 / 02 / 2008

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop followed by a horizontal line and a vertical stroke.

Campinas, 2008

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

Sa13i	Sabbatini, Rodrigo Coelho. Investimento direto estrangeiro: reflexões sobre seus determinantes e suas políticas de apoio / Rodrigo Coelho Sabbatini. – Campinas, SP: [s.n.], 2008. Orientador : Mariano Francisco Laplane. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Investimento estrangeiro. I. Laplane, Mariano Francisco. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.
	08/024/BIE

Título em Inglês: Foreign direct investment: an analysis of its determinants and policies

Keywords : Foreign direct investment

Área de concentração : Política econômica

Títuloção : Doutor em Ciências Econômicas

Banca examinadora : Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane
Profa. Dra. Marta dos Reis Castilho
Prof. Dr. Marcelo Jose Braga Nonnenberg
Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto
Prof. Dr. Fernando Sarti

Data da defesa: 25-02-2008

Programa de Pós-Graduação: Economia

Tese de Doutorado

Aluno: RODRIGO COELHO SABBATINI

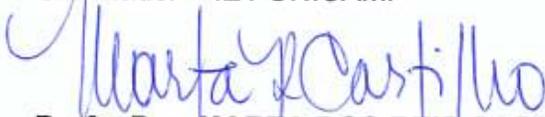
**“Investimento Direto Estrangeiro: reflexões sobre
políticas de apoio e seus determinantes”**

Defendida em 25 / 02 / 2008

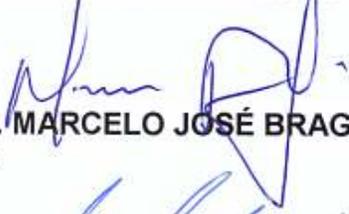
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. MARIANO FRANCISCO LAPLANE
Orientador – IE / UNICAMP



Profa. Dra. MARTA DOS REIS CASTILHO
Universidade Federal Fluminense



Prof. Dr. MARCELO JOSÉ BRAGA NONNENBERG
IPEA/RJ



Prof. Dr. LUIZ MORAES DE NIEMEYER
PUC/SP



Prof. Dr. FERNANDO SARTI
IE / UNICAMP

Índice

Siglas e Abreviaturas utilizadas.....	xi
Resumo	xiii
Abstract.....	xv
Agradecimentos.....	xvii
Apresentação	1
1. Globalização, Investimento direto estrangeiro e suas políticas de atração	9
1.1. Introdução: IDE como força motriz da globalização produtiva	9
1.2. Política econômica e IDE: evolução recente	15
1.2.1. Anos 50-70: políticas restritivas aos fluxos de IDE	16
1.2.2. Anos 80 e 90: liberalização das políticas de IDE	23
1.3. Conclusões: efeitos das políticas sobre os fluxos de IDE.....	38
2. IDE: caracterização recente e determinantes gerais.....	43
2.1. Teorias de determinação do IDE	43
2.2. Características gerais do IDE recente	50
2.3. Uma análise empírica dos determinantes do IDE.....	64
2.3.1. Supostos metodológicos	64
2.3.2. Especificação do modelo	66
2.3.3. Resultados: modelo geral de determinação do IDE.....	70
3. Determinantes do IDE desagregado por países e por setores	75
3.1. Modelo de determinação de IDE para países selecionados	75
3.2. O caso dos EUA	84
3.2.1. Características locacionais.....	84
3.2.2. Características setoriais do IDE originário dos EUA	94
3.2.3. Teste empírico setorial.....	104
3.3. Conclusões.....	114
4. Conclusões	119
5. Referências Bibliográficas	127
5.1. Bases de dados e documentos eletrônicos	127
5.2. Livros, Artigos e Teses	128
6. Anexo estatístico.....	137

Índice de quadros, tabelas e gráficos

Tabela 1.1 – Globalização produtiva: fatos estilizados, 1970-2005.....	10
Gráfico 1.1 – Acordos de integração econômica notificadas ao GATT ou à OMC, por data de entrada em vigor dos acordos, 1950-2007	14
Gráfico 1.2 – Evidências da liberalização comercial mundial: evolução da tarifa média simples de todas mercadorias, por grupos de países, 1988-2005	23
Gráfico 1.3 – Mudanças nas medidas nacionais de regulação do IDE, 1991-2005.....	25
Gráfico 1.4 – Número anual de Acordos Bilaterais de Investimentos (BITs), por grupos de países, 1980-2006.....	35
Gráfico 1.5 – Número anual de Tratados Bilaterais de Tributação e Investimentos (DTT) por grupos de países, 1980-2006.....	35
Quadro 1.1 – Síntese das mudanças das políticas nacionais e internacionais concernentes ao IDE e alguns de seus efeitos	39
Gráfico 2.1 - Evolução dos fluxos de IDE enviados, 1970-2005	52
Gráfico 2.2 - Evolução do estoque de IDE enviado, 1980-2005.....	53
Gráfico 2.3 - Evolução dos fluxos de IDE recebidos, 1970-2005.....	54
Gráfico 2.4 - Evolução do estoque de IDE recebido, 1980-2005.....	55
Tabela 2.1 - Mundo e países selecionados: estoque de IDE enviado, 1990-2005	56
Tabela 2.2 - Mundo e países selecionados: fluxos de IDE enviado, 1990-2005	57
Tabela 2.3 - Mundo e países selecionados: estoque de IDE recebido, 1990-2005.....	58
Tabela 2.4 - Mundo e países selecionados: fluxo de IDE recebido, 1990-2005.....	59
Tabela 2.5 – Países selecionados: distribuição regional do estoque de IDE enviado, 1989-2001.....	61
Tabela 2.6 - Países selecionados: distribuição regional dos fluxos de IDE enviado, 1989-2001	63
Quadro 2.1 – Modelo (1): Características das variáveis, fontes de dados e resultados esperados	70
Tabela 2.7 – Resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos e do estoque de IDE para 18 emissores, 44 receptores, 1990-2001.....	71
Tabela 3.1 – Reino Unido: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	76
Tabela 3.2 – Holanda: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	77
Tabela 3.3 – Alemanha: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	78
Tabela 3.4 – França: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	78
Tabela 3.5 – Espanha: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	79
Tabela 3.6 – Japão: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001	80
Tabela 3.7 – EUA: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001.....	81
Tabela 3.8 – México: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001	82
Tabela 3.9 – China: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001	82

Tabela 3.10 – Brasil: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001	83
Tabela 3.11 - EUA: Estoques de IDE por país e região, 1990 e 2005	86
Gráfico 3.1 – EUA: participação relativa de regiões selecionadas no número de filiais, no emprego e nas vendas das filiais de suas ETN, 1990/91 e 2003/04 (em %)	88
Tabela 3.12 – Padrões de inserção das filiais das ETN segundo seus coeficientes de exportação, 1990-2002	89
Gráfico 3.2 – México: participação na atividade das ETN estadunidenses, 1990/91 e 2003/04 (em %)	91
Gráfico 3.3 – China: participação na atividade das ETN estadunidenses, 1990/91 e 2003/04 (em %)	92
Gráfico 3.4 – EUA: participação relativa setorial do estoque de IDE em regiões selecionadas, 2005 (em %)	95
Gráfico 3.5 – EUA: participação relativa da indústria no estoque de IDE em regiões selecionadas, 1990 e 2005 (em %)	96
Gráfico 3.6 – EUA: evolução da participação relativa de regiões selecionadas no estoque de IDE industrial, 1990 e 2005 (em %)	99
Tabela 3.13 – Países e Regiões selecionadas: índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 2005	101
Quadro 3.1 – Países e Regiões selecionadas: evolução do índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 1990-2005	103
Tabela 3.14 – Síntese dos resultados de 10 regressões setoriais do modelo (2)	109
Tabela 3.15 – Síntese dos resultados de regressões de efeitos fixos (within) do modelo (1), por setores	113
Tabela 3.16 - ETN estadunidenses: vendas setoriais e coeficientes de exportação, por setor, 2004	114
Tabela Anexa 1 - Estoque de IDE mundial, fatos estilizados, 1980-2005	137
Tabela Anexa 2 - Fluxos mundiais de IDE, fatos estilizados, 1980-2005	137
Tabela Anexa 3 - EUA: distribuição do número de filiais das ETN estadunidenses, por país e região, médias 1990/91 e 2003/04	138
Tabela Anexa 4 - EUA: vendas das ETN estadunidenses, por país e região, médias 1990/91 e 2003/04	139
Tabela Anexa 5 – Padrões de inserção das filiais das ETN segundo seus coeficientes de exportação, 1990-2004	140
Tabela Anexa 6 – EUA: estoque de IDE por setor em países e regiões selecionados, 2005 (em US\$ milhões)	142
Tabela Anexa 7 – EUA: estoque de IDE por setor em países e regiões selecionados, 1990 (em US\$ milhões)	143
Gráfico Anexo 1 – EUA: participação relativa de regiões selecionadas no estoque de IDE por setor de atividade, 2005 (em %)	144
Tabela Anexa 8 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 2005	145
Tabela Anexa 9 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 2005	145
Tabela Anexa 10 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 1990	146
Tabela Anexa 11 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 1990	146
Tabela Anexa 12 – Países e Regiões selecionadas: índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 1990	147
Gráfico Anexo 2 – Países selecionados: custo relativo do trabalho, 2002	148
Quadro Anexo 1 - Países que compõem a amostra utilizada nos modelos econométricos no item 2.3	149
Quadro Anexo 2 - Países que compõem a amostra utilizada para os modelos econométricos no capítulo 3.2, e suas respectivas <i>dummies</i> , quando aplicável	149
Tabela Anexa 13 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Serviços, 1990-2002	150
Tabela Anexa 14 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Industrial, 1990-2002	150
Tabela Anexa 15 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Alimentos, 1990-2002	151
Tabela Anexa 16 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Química, 1990-2002	151

Tabela Anexa 17 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Metalurgia e Siderurgia, 1990-2002.....	152
Tabela Anexa 18 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Máquinas, 1990-2002	152
Tabela Anexa 19 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Equipamentos Eletrônicos, 1990-2002.....	153
Tabela Anexa 20 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Equipamentos de Transporte, 1990-2002.....	153
Tabela Anexa 21 - IDE estadunidense: resultados econométricos estimativa para o setor de Equipamentos de Transporte, excluindo-se a variável distância, 1990-2002	154

Siglas e Abreviaturas utilizadas

AIE: Acordos de Integração Econômica

ALCA: Área de Livre Comércio das Américas

BITs: Bilateral Investment Treaties

CUSFTA: Canada-US Free Trade Agreement

DTT: Investment and Double Taxation Treaties

ETN: Empresas Transnacionais

F&A: fusões e aquisições

GATS: General Agreement on Trade in Services

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

IDE: investimento direto estrangeiro (por vezes, na literatura em português aparece o termo investimento estrangeiro direto, IED)

MAI: Multilateral Agreement on Investments

NAFTA: North American Free Trade Agreement

OCDE: Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

P&D: pesquisa e desenvolvimento

PD: países desenvolvidos

PED: países em desenvolvimento

TRIMs: Agreement on Trade-Related Investment Measures

TRIPS: Trade-related aspects of intellectual property rights

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

WDI: World Development Indicators

WTO ou OMC: World Trade Organization ou Organização Mundial do Comércio

Resumo

Esta tese investiga o movimento mundial de investimento direto estrangeiro (IDE) que viveu nova onda de expansão na última década do século XX. São analisadas inicialmente as políticas de apoio para a atração destes investimentos, procurando avaliar até que ponto as modificações nestas políticas contribuíram para o movimento de expansão do IDE neste período. Modificações que pretendiam, a um só tempo, liberalizar os fluxos de capital e proteger juridicamente os ativos das empresas transnacionais que se engajavam nestes investimentos.

Em seguida, são analisados os fluxos de IDE desde os anos 70, mas com ênfase na década de 90, através de estatísticas descritivas e testes econométricos que procuram identificar a importância de alguns dos determinantes destes fluxos. Os testes foram realizados para um conjunto agregado de países e para frações desagregadas, de países e setores.

Os resultados obtidos reafirmam a grande importância de fatores estruturais e geográficos, tais como tamanho do mercado e distância entre os países emissores e receptores, para a atração de IDE. A importância dos determinantes também se altera conforme se desagrega a análise, revelando caráter específico da capacidade estrutural de atração de IDE.

Desta forma, investigou-se a tese de que políticas generalizadas de atração de IDE têm uma importância marginal na real capacidade de atrair investimentos para países receptores. O tamanho e o dinamismo do mercado receptor cumprem um papel que não pode ser alterado por nenhuma política isolada de atração, em especial aquelas associada a concessões em acordos de integração econômica. Já políticas seletivas, escalonadas caso a caso, desenhadas para atrair capital para um país ou um setor específico podem ser mais eficazes, sobretudo **se fizeram parte de um amplo conjunto de ações integradas para estimular a competitividade nos países receptores**. Políticas liberalizantes para atrair IDE seriam menos eficientes do que políticas integradas de promoção de crescimento e de desenvolvimento competitivo dos países receptores que, assim, poderiam, estruturalmente, ampliar sua atratividade para os investimentos diretos estrangeiros.

Abstract

This thesis analyzes the flow of foreign direct investments (FDI), which reached its peak in the last decade of the 20th Century. First to be analyzed are the policies to attract such investments, looking to evaluate to which degree the recent revision of these policies contributed to the expansion of the FDI during this period. Revision that intends to decrease barriers to capital flows and to legally protect the actives of the transnational companies that engaged in these investments.

Secondly, were analyzed the FDI flows since the 70's, emphasizing in the 1990 decade, through descriptive statistics and econometric tests, that aim to identify the determinants of the FDI flows. The tests were made for a group of countries and for both countries and sectors in separated equations.

The results obtained re-stated the massive importance of structural and geographical factors, such as market size and distance between export and host countries, to attract the FDI. The magnitude of the determinants also changes as the analysis is applied to individual countries and sectors.

As a result, it was possible to investigate the thesis that FDI's general attraction policies have marginal importance in the real capacity to attract investments to host countries. The size and dynamics of the host market have a role that cannot be enhanced by any isolated attraction policy, mainly those associated to concessions in international investment agreements. Yet, selective policies, chosen case by case and drawn to attract capital to a country or a specific sector can be more effective, especially if they were part of a wider group of integrated actions to stimulate the competitiveness among host countries. Even more liberal policies to attract FDI would be less efficient than pursue integrated growth and industrial development policies, which, therefore, could structurally enhance their attractiveness to foreign direct investments.

Agradecimentos

Ao prof. Mariano Laplane agradeço fortemente a orientação deste trabalho. A forma equilibrada com que partilhou conhecimento, exigiu resultados e ofereceu apoio foram decisivos para a conclusão desta tese. Sem ele, estas e muitas outras linhas não teriam sido escritas.

Aos prof. Fernando Sarti e Célio Hiratuka agradeço as leituras, os conselhos, a confiança, a paciência e o inesquecível encorajamento em diversas etapas desta pesquisa. E de muitas outras.

Ao prof. João Manuel Cardoso de Mello e à profa. Liana Aureliano agradeço o irrestrito apoio recebido nos últimos anos.

Agradeço a todas as instituições que contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho. À CAPES, agradeço pelo financiamento e pela competência com a qual seus funcionários me assistiram no exterior. À Pró-Reitoria de Pós-Graduação da UNICAMP e à Secretaria Acadêmica do IE-UNICAMP agradeço pela eficiência nos trâmites que, por causa de servidores com Alberto e Cida, deixaram de ser burocráticos. Ao *Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley*, agradeço ao suporte institucional durante os meses que lá passei como pesquisador visitante, essenciais para a conclusão deste trabalho. Ao NEIT-IE-UNICAMP e à Facamp espero um dia poder retribuir tudo que estas instituições me proporcionaram.

Agradeço aos meus queridos amigos que sempre me agüentaram e apoiaram neste longo e difícil período: André “Cunha”, Celião, Dani, Fer, Fernandinha, FH, Gus, “Marconi”, Mariano, Paulão, Ró, Susan e Zeca. Além de serem companheiros de jornada com quem muito aprendo, tenho a sorte de partilhar de sua amizade. E no fundo, é o que realmente importa.

Aos meus pais e irmãos agradeço o incentivo constante e carinhoso, além do essencial suporte-babá.

À minha companheira Juliana e ao meu filho Pedro agradeço por todos os momentos que definem como concreto o termo amor. Sem o amor deles, tudo isto não teria sido possível. É aos dois que dedico este trabalho.

Apresentação

A fase contemporânea de internacionalização do capital tem sido marcada pelo crescimento exponencial dos fluxos econômicos internacionais, com destaque para a expansão dos mercados financeiros. A chamada globalização do capital tem determinantes e conseqüências complexas e inter-relacionadas e que vão muito além do escopo deste trabalho.

O objeto deste estudo é a investigação de apenas uma das facetas deste processo de internacionalização do capital: a expansão dos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE). Evidentemente, a expansão do capital em sua forma produtiva está fortemente correlacionada com os mecanismos de expansão do capital financeiro. Autores como Chesnais (1995) observaram como a estratégia de atuação das grandes corporações do capitalismo contemporâneo está submetida à lógica da valorização fictícia do capital, na esfera de mercados financeiros cada vez mais integrados internacionalmente. Não serão aqui exploradas estas relações, ainda que seja importante mencionar que as expectativas de valorização do capital financeiro condicionam crescentemente o retorno esperado de operações produtivas, o que acaba determinando novas condições de concorrência e uma nova dinâmica de operação nos mercados de bens.

De fato, o conseqüente acirramento da concorrência nestas condições implicou, por exemplo, na descentralização geográfica das operações produtivas, motivada tanto pela necessidade de ampliar os espaços de acumulação e defender posições competitivas num oligopólio mundializado, quanto pela premência em reduzir custos de produção e de desenvolvimento de novos produtos, sempre de forma a atender às exigências de valorização compatíveis com os retornos esperados ativos financeiros. Esta nova dinâmica da concorrência em escala mundial e as conseqüentes estratégias de atuação das

corporações internacionais têm contribuído para o aumento dos fluxos de IDE e de comércio internacional, processo que, por sua vez, ajuda a caracterizar a globalização.

Além disto, vale ressaltar que, tal como no caso dos fluxos financeiros, a expansão de IDE e do comércio exterior foi potencializado pelo amplo processo de desregulamentação, liberalização e integração dos mercados internacionais a partir dos anos 70. No entanto, é importante notar que a ação de empresas transnacionais (ETN), por meio de IDE e/ou de comércio exterior, também influenciou crescentemente os próprios processos de liberalização. Na verdade, como ressalta Oman (1994), há uma convergência entre a crescente liberalização e **integração normativa** dos mercados (*de jure*, através de acordos preferenciais de integração ou do aprofundamento da integração multilateral), e a expansão concreta das ETN, através da descentralização da produção e dos fluxos comerciais, caracterizando uma **integração de facto**¹.

O mesmo se deu com as políticas relacionadas à atuação de ETN e aos movimentos de IDE, que acompanharam esta tendência generalizada de liberalização e sofreram profundas modificações ao longo dos anos 80 e, sobretudo, na década de 90. Da mesma maneira que no caso da liberalização comercial, a adoção de políticas de desregulamentação e liberalização de IDE foi **causa e efeito** da maior mobilidade do capital produtivo. A crescente expansão *de facto* do IDE foi acompanhada *pari passu* pela liberalização *de jure* dos fluxos de capitais produtivos.

Após a onda de internacionalização produtiva do pós-guerra e até meados dos anos 70, o IDE passou a ser considerado, nos países receptores, um dos principais entraves ao desenvolvimento econômico nacional, razão pela qual políticas que restringiam a atuação de ETN eram utilizadas de forma generalizada, tanto em países em desenvolvimento,

¹ O escopo e o alcance da Rodada Uruguai do GATT, que foi muito além da liberalização do comércio de bens é um exemplo de aumento de influência das ETN nos processos de liberalização multilateral. A inclusão de novos temas como comércio de serviços (GATS), proteção intelectual (TRIPs), requisitos de *performance* de ETN (TRIMs), todos envolvendo a perspectiva de liberalizar os fluxos de IDE, está ao par da crescente expansão das atividades de investimento e comércio das ETN. Ver UNCTAD (2004b: capítulo 1).

quanto no centro econômico mundial. Grande parte das medidas esteve associada à restrição da mobilidade de fundos, à legislação discriminatória segundo origem do capital, e à medidas de proibições de operação, seguidas ou não por nacionalização e desapropriação de ativos de subsidiárias (em especial, em setores considerados estratégicos à soberania nacional, como energia, finanças ou comunicação). Eram ações que pretendiam restringir a atuação das empresas estrangeiras, resguardando o espaço de acumulação para empresas estatais e de capital nacional.

No entanto, a crescente descentralização das operações produtivas das ETN, o conseqüente crescimento dos fluxos de comércio intra-firma e as altas taxas de crescimento econômico verificado em países que orientaram seu desenvolvimento “para fora” (em termos de comércio exterior e desnacionalização da produção) contribuíram para alterar esta percepção. Segundo Sauvart (2005: 91), as medidas de restrição ao IDE em benefício de empresas nacionais deram lugar a práticas de desregulamentação e liberalização que pretendiam aproveitar a nova onda de internacionalização do capital e, assim, atrair as ETN que eram consideradas agora um vetor primordial do desenvolvimento econômico. Ou seja, como num movimento pendular, e acompanhando o novo *boom* de IDE, alterou-se a percepção dos países receptores sobre a ação das ETN, que, paulatinamente, passaram de entrave à solução dos problemas de desenvolvimento.

De fato, ao longo dos anos 80 os arcabouços jurídicos multilaterais e nacionais começaram a flexibilizar as restrições que, de maneira geral, prejudicavam o “ambiente de negócios” para as subsidiárias das ETN. Durante a década de 90, este movimento de abertura e desregulamentação se aprofundou, através da difusão de medidas de promoção/atração e, sobretudo, através da proteção legal dos ativos estrangeiros das ETN e do fim da discriminação jurídica entre empresas de capital local e estrangeiro. Ao longo dos anos 90, grande parte dos países flexibilizou regulamentações que vedavam um tratamento nacional a empresas de capital estrangeiro (UNCTAD, 2004b: capítulo 1) e virtualmente

aboliram práticas de nacionalização ou de expropriação discriminatória de ativos (UNCTAD, 2000: 5).

Outro exemplo de reversão da orientação das políticas nacionais esteve associada à proliferação generalizada de medidas fiscais para atração de IDE, conseqüência inevitável do acirramento da concorrência que envolveu regiões, países e províncias interessadas em atrair IDE. Esta “guerra fiscal” pela atração de investimentos transnacionais foi conduzida tanto por países em desenvolvimento (PED), quanto por governos sub-nacionais de países já desenvolvidos (ver Chudnovsky e López, 2001).

Concomitantemente ocorreu um processo de expansão de agências nacionais de promoção de investimento, constituídas em cada país (ou sub-região) para consolidar informações sobre medidas locais de apoio às ETN e, assim, apoiar a atração destas empresas. Ou seja, o objetivo de tais agências é sinalizar a existência de um ambiente de negócios amigável ao capital estrangeiro e permitir que os Estados nacionais e sub-nacionais participem ativamente na concorrência pela localização de novos investimentos diretos. Em 2006 a *World Association of Investment Promotion Agencies* tinha como associadas mais de 200 agências deste tipo em 152 países (WAIPA, 2006), o que certamente é um número conservador: apenas na China existiriam outras 200 agências municipais/regionais deste tipo (ver Sauvant, 2005: 92).

O mesmo processo de reversão da orientação das políticas ocorreu no âmbito da legislação internacional. Desde os anos 70 tem se observado o incremento de declarações, medidas e acordos multilaterais, regionais e bilaterais que vêm substituindo um arcabouço internacional restritivo às operações das ETN por uma arquitetura de crescente liberalização destas operações. Entre a Carta de Havana no imediato pós-guerra à proposta do *Multilateral Agreement on Investment* (MAI) dos anos 90, passando pelos acordos da

Rodada Uruguaí, percebe-se a franca transformação das posições dos países envolvidos², desde os anos 90 voltadas para a liberalização das operações e proteção dos ativos transnacionais, em detrimento de ações discriminatórias e expropriatórias praticadas em passado recente.

Recentes acordos preferenciais de comércio ou tratados bilaterais de investimentos (BITs) radicalizam estas posições ao ir além da abolição de políticas discriminatórias. Acordos como o NAFTA e os mais de 2000 BITs em vigor são ainda mais liberalizantes que os tratados multilaterais que envolvem *performance* e direito de propriedade das ETN (e.g. TRIMs, TRIPS, GATS), pois promovem, entre outras coisas, a difusão de mecanismos alternativos de resolução de controvérsias entre investidores e Estados. Em outras palavras, estes acordos criaram e difundiram câmaras internacionais de arbitragem, que transferiram o foro de uma disputa entre ETN e os Estados locais para o exterior, explicitando um movimento de discriminação positiva para o capital estrangeiro.

Em suma, este processo amplo de liberalização e desregulamentação das operações das ETN parece ter convergido com o movimento *agregado* de expansão do IDE e se difundiu por praticamente todos os países receptores. De fato, as políticas favoráveis às operações das ETN se generalizaram nos planos nacionais e multilaterais e se radicalizaram em acordos preferenciais e/ou bilaterais de investimentos, que ampliam os direitos das ETN, em especial garantindo arbitragem internacional em casos de controvérsias, limitando fortemente a capacidade dos Estados nacionais implementarem políticas de desenvolvimento que envolvem, direta ou indiretamente, os interesses das ETN.

Mas até que ponto estas novas diretrizes de políticas para o capital estrangeiro e esta nova rodada de liberalização dos fluxos e de proteção dos ativos de ETN, representadas pelos acordos internacionais de investimento, são efetivamente capazes de atrair IDE para

² Ver UNCTAD (2004b: capítulo 1) para uma visão geral do processo, ou Gal-Or (2005) para o paradigmático caso do NAFTA.

um país *específico*? Em que medida estas ações alteram *estruturalmente* a capacidade de atração de IDE de um país ou região? E mais, vale a pena para um país em desenvolvimento se envolver, a qualquer custo, , nesta corrida promocional para disputar a atração de novos investimentos das ETN? Este engajamento é ou não acompanhado por avaliação dos impactos potenciais deste investimento incentivado?

Há diversos estudos e resenhas que sugerem não haver um claro consenso empírico sobre o tema. Autores como Bergsman et al (2000), Robert (2001) ou Morisset (2003) entendem que políticas não discriminatórias e de promoção generalista de IDE são eficazes e desejáveis do ponto de vista do *welfare* local e internacional. Por outro lado, pesquisadores como Chudnovsky e López (2001), Blomström e Kokko (2003), Hallward-Driemeie (2003) ou Young e Tavares (2004) defendem que a difusão destas políticas gerais de promoção cumpre papel marginal na atração de IDE e, em sua forma mais radical dos BITs e acordos preferenciais como o NAFTA, pode criar diversos obstáculos ao desenvolvimento e um conflito fratricida entre países em desenvolvimento.

O presente trabalho pretende contribuir para o debate, argumentando que as políticas não seletivas de promoção e atração de IDE, ao par da adesão a acordos internacionais de investimento, não são capazes de alterar os determinantes *estruturais* de IDE em um determinado país. Ou seja, será aqui demonstrado que tais políticas gerais não são capazes de aumentar a capacidade de atração de IDE em determinados países, uma vez que determinantes como custo relativo e tamanho do mercado cumprem papel muito mais marcante, e são menos sensíveis a políticas horizontais de promoção e a novas rodadas de liberalização de IDE.

Por outro lado, será investigado se políticas *seletivas* de atração, em termos de países e/ou setores econômicos, poderiam ser mais eficazes na capacidade de atrair IDE. Neste segundo caso, procura-se mostrar que políticas que levam em conta as características estruturais para um país ou setor teriam maiores possibilidades de sucesso no objetivo de

influenciar a capacidade estrutural de atração de IDE. Além disto, argumenta-se que estas políticas *customizadas*, ao substituírem ações liberalizantes embutidas em acordos preferenciais ou bilaterais de comércio e investimento, representariam menores riscos para a manutenção da capacidade de países periféricos adotarem políticas integradas de desenvolvimento (e que incluem regular a ação das ETN). Ter êxito neste objetivo, isto é, contribuir para que haja crescimento sustentável e desenvolvimento da estrutura econômica dos países receptores, talvez seja a melhor forma de atrair novos investimentos no longo prazo.

Além desta Apresentação, a tese é composta por mais três capítulos e por notas de Conclusão. No primeiro capítulo são discutidas de forma mais aprofundada a reversão de orientação das políticas nacionais e internacionais referentes ao IDE nos últimos anos, destacando as políticas de promoção e atração e adesão a acordos internacionais de investimentos.

O segundo e o terceiro capítulo apresentam resultados de amplo exercício quantitativo procurando investigar os determinantes do IDE para um conjunto de países emissores e receptores, de forma agregada e desagregada por setores. No capítulo 2, o exercício se concentra em estatísticas descritivas e análise econométrica para o caso geral agregado. No capítulo 3, a análise se desdobra por países e setores específicos e investiga se tal desagregação altera os determinantes do IDE e, portanto, se sugerem uma redefinição do papel as políticas de atração de ETN.

Por fim, seguem-se notas de Conclusão e Anexo Estatístico.

1. Globalização, Investimento direto estrangeiro e suas políticas de atração

Neste capítulo serão discutidos alguns dos determinantes do *boom* de investimento direto estrangeiro (IDE) dos anos 90. Em um primeiro momento, se discute o papel das Empresas Transnacionais ETN na etapa contemporânea da internacionalização do capital, com destaque para a análise de como as respostas ao acirramento da concorrência em esfera mundial e as novas estratégias de produção contribuem para o incremento dos fluxos de IDE e de comércio exterior.

Em um segundo momento, aprofunda-se a análise de um dos outros determinantes da expansão da mobilidade de capital, a saber, a re-emergência de processo de liberalização nos planos multilaterais, regionais e nacionais. Em especial, serão apresentadas as características recentes das políticas de abertura ao capital produtivo estrangeiro e discutido de que forma tais políticas podem ou não influenciar a atração de IDE para países em desenvolvimento (PED).

1.1. Introdução: IDE como força motriz da globalização produtiva

Como foi discutido na Apresentação, os fluxos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e a ação de Empresas Transnacionais (ETN) lideraram, em sua forma produtiva, o processo contemporâneo de internacionalização do capital. O dinamismo do IDE desde os anos 80 superou o desempenho de outras variáveis que compõem este processo, como, por exemplo, o crescimento dos fluxos de comércio exterior. De fato, os fluxos e o estoque de IDE enviado cresceram a taxas de 11,3% e 12,4% ao ano entre 1980 e 2005, superando por larga margem a evolução da riqueza (representada pela variação do PIB) e dos fluxos comerciais mundiais (ver Tabela 1.1 abaixo).

Tabela 1.1 – Globalização produtiva: fatos estilizados, 1970-2005

	Fluxo de IDE*	Estoque de IDE*	Exportações	PIB
Taxa de variação (em % ao ano)				
1970-1979	18,0	nd	20,3	4,0
1980-89	17,5	13,5	4,8	3,1
1990-99	19,1	13,0	5,7	2,7
2000-05	-5,1	5,7	5,5	2,8
1980-2005	11,3	12,4	6,8	2,9
Média 1980-89 (em US\$ milhões)	93.368	856.202	2.233.391	13.834.671
Média 2000-05 (em US\$ milhões)	783.517	8.534.964	7.706.074	36.526.858
Participação PED 1980-89 (em %)	21,9**	23,9**	25,3	18,6
Participação PED 2000-05 (em %)	27,4**	25,8**	33,0	21,6

* IDE enviado (*outward*)

**Participação dos países em desenvolvimento (PED) no IDE recebido (*inward*)

Fonte: elaborado a partir de FDI-UNCTAD-FDI e WDI-World Bank

Esta nova onda de IDE pode ser atribuída a vários fatores correlacionados. A liberalização crescente dos fluxos econômicos (comércio, IDE e fluxos financeiros), a desregulamentação de mercados e a privatização generalizada proporcionaram meios e motivações para a expansão de capitais produtivos.

Além disto, o aumento da concorrência na Triade e a emergência daquilo que Chesnais (1996) denominou “oligopólio mundial” contribuíram para a descentralização das operações produtivas, tanto em busca de maior eficiência produtiva (quase sempre associada a menores custos de produção obtidos nas operações transnacionais), quanto na disputa por espaços ampliados de acumulação de capital.

Tal deslocamento da produção foi ainda influenciado por inovações tecnológicas e nas formas de gestão das operações. No que tange ao papel das inovações, cabe apontar que novas e convergentes ferramentas de telecomunicação e informática (telemática) ampliaram a capacidade de gerenciar múltiplas unidades produtivas (filiais) e a cadeia global de fornecimento de forma integrada e à distância.

“(…) a gestão computadorizada dos fluxos externos, isto é, entre as companhias, bem como maior precisão de fabricação, permitem às companhias principais coordenar seus tercerizados: uma rede de empresas especializadas”. (Chesnais, 1996: 108).

Dentre as novas formas de organização e gestão da produção está justamente a criação e difusão de redes de produção hierarquizadas³ e internacionalizadas. Redes que incluem fornecedores, empresas sub-contratadas (através de contratos de licenciamento, por exemplo), mas também empresas rivais, que, paradoxalmente, cooperam pela redução de custos de produção e, sobretudo, pela repartição dos investimentos de P&D e de desenvolvimento de novos produtos.

Segundo Best (2001), seriam “redes globais de produção”, lideradas por grandes corporações mundiais e capazes de se aproveitar de economias externas de escala (aglomerações de firmas locais) em regiões selecionadas, em especial na periferia da Triáde.

UNCTAD (2002) vai além e identifica a difusão de “Sistemas Internacionais de Produção” que se tornaram os atores principais desta concorrência crescentemente internacionalizada:

*“Em outras palavras, cada vez mais os mercados globais observam antes a concorrência entre **sistemas de produção**, liderados por ETN, do que a disputa entre empresas isoladas”. (UNCTAD, 2002: 121, grifo original).*

Além disto, generalizaram-se novas formas de gestão da produção, que permitiram a difusão da chamada produção enxuta (*lean*) e flexível. Flexibilidade da produção e diversificação da linha de produtos com economias de escala e escopo são alguns dos benefícios deste novo método de gestão da produção, difundido, inicialmente, pela indústria automobilística⁴. Dentre as características cruciais deste método de produção estão a redução de estoques (produção *just in time*) e a crescente tercerização dos processos produtivos. Esta desverticalização da produção explicitou o aumento da responsabilidade produtiva (e tecnológica) de fornecedores diretos, líderes de uma vasta cadeia de sub-

³ Chesnais (1996:109) ressalta que a constituição destas redes não implica em descentralização e limitação do controle da produção por parte da grande ETN, mas antes se generaliza “(...) como uma nova forma de organizar e gerenciar hierarquias(...)”.

⁴ Ver, por exemplo, Wormack, Jones e Roos (1990).

fornecedores, e integradores de módulos (ou sistemas) produtivos completos e funcionais (*turn key*)⁵.

Em alguns setores, tais como o de equipamentos eletrônicos de consumo e de vestuário, vem ocorrendo uma terceirização radical, com empresas líderes de cada setor transferindo para fornecedores toda a produção dos bens. Tais empresas líderes passaram a se concentrar em outros elos da cadeia de valor, em especial P&D, desenvolvimento de novos produtos e/ou *marketing* e comercialização, reduzindo significativamente ou até mesmo eliminando a função produtiva em suas organizações, em benefício de “*contract manufacturers*” (UNCTAD, 2002: 139).

Estas novas práticas de gestão da produção e da cadeia de suprimentos contribuíram para a descentralização das operações produtivas, ao par da crescente pressão competitiva por redução de custos e ampliação dos espaços de acumulação. A configuração globalizada da concorrência e as respostas estratégicas das ETN impulsionaram a busca por novos *loci* de acumulação e/ou de produção mais eficiente. De maneira complementar, a descentralização e a desverticalização da produção e a composição de redes estimularam o incremento do comércio exterior de bens, não apenas de produtos finais, mas também de insumos, peças e componentes. Não por acaso, observa-se o crescimento do comércio intra-setorial e intra-firma⁶, principais modalidades de uma estrutura de comércio que, crescentemente, responde a esta nova forma de organização das cadeias produtivas mundiais⁷.

Por fim, vale ressaltar tanto os fluxos de IDE, quanto o conseqüente aumento do comércio exterior de produtos industrializados, foram *influenciados e influenciaram* a crescente liberalização dos fluxos econômicos mundiais, sejam fluxos comerciais ou de

⁵ Ver Sturgeon, 1997.

⁶ Diversos analistas estimam que o comércio intra-firma responde por cerca de 30% do comércio exterior mundial. Ver, por exemplo, Lipsey (2001:22)

⁷ Ver Hanson et al (2003) ou ainda Feenstra (1998) para mais apreciações sobre novas estruturas produtivas das ETN e comércio exterior.

IDE. Sem a generalização dos processos de liberalização nas esferas multilaterais, regionais (acordos de integração econômica) e nacionais esta nova estratégia de atuação descentralizada que expande, a um só tempo, os fluxos de IDE e o comércio exterior intra-industrial e intra-firma, não seria tão difundida.

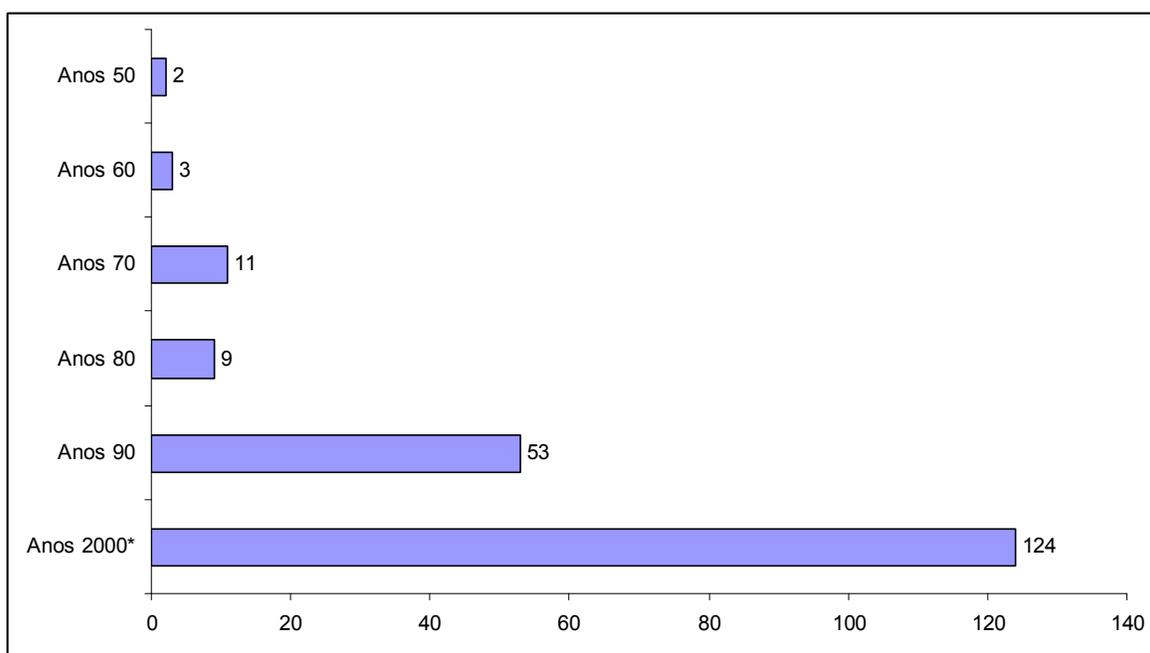
Por outro lado, a crescente difusão desta estratégia por parte das ETN influenciou novas rodadas de liberalização comercial, em especial em acordos preferenciais de integração. Estes acordos facilitaram, por exemplo, a adoção daquilo que Porter (1986) denominou de “estratégias regionais” em detrimento das antigas “estratégias multidomésticas”. Neste último caso, as filiais operavam de forma isolada do restante da corporação mundial, através de operações produtivas que reproduziam em menor escala as plantas dos países emissores. As “estratégias regionais”, respondem ao crescimento da integração econômica (*de jure* e *de facto*) entre países relativamente próximos através da formação de uma rede corporativa progressivamente integrada⁸.

Neste mesmo sentido, Oman (1994) discute de que forma as novas estratégias produtivas das ETN, entre elas a regionalização da produção, contribuíram para a proliferação de acordos de integração econômica desde os anos 80, em especial entre países centrais e sua periferia próxima. Acordos que efetivaram a adesão de Grécia (1981) e Portugal e Espanha (1986) a então Comunidade Econômica Européia, ou a inclusão do México ao CUSFTA (criando-se o NAFTA em 1994), além das negociações da APEC, são exemplos de formalização de acordos de uma integração econômica que, na prática, já vinha ocorrendo através da ação das empresas estadunidenses no México e Canadá ou das ETN alemãs no sul da Europa, ou ainda as firmas dos EUA e do Japão no sudeste da Ásia. Não por acaso, todos estes acordos incluíram os “novos temas”, sobretudo ações liberalizantes relativas às atividades das ETN (ver, por exemplo, Oman, 1994 e Robert, 2001).

⁸ É o que UNCTAD (1994) chamou de “integração complexa” entre matriz, filiais e rede de fornecedores globais.

De fato, as notificações de acordos de integração econômica observaram grande crescimento nos anos 90, mas ampliaram-se fortemente nos anos 2000, em grande parte devido a acordos bilaterais que incluem também acordos de regulação de investimentos entre as partes (ver Gráfico 1.1 abaixo e WTO-RTA). Esta proliferação mais recente esteve associada ao processo de efetivação formal de uma integração *de facto* cada vez mais intensa, além de responder ao crescente poder de influência das ETN sobre as negociações de acordos preferenciais (ver Gal-Or, 2005).

Gráfico 1.1 – Acordos de integração econômica notificadas ao GATT ou à OMC, por data de entrada em vigor dos acordos, 1950-2007



* Até julho de 2007

Fonte: elaborado a partir de WTO-RTA

Esta *simbiose* entre a ação das ETN (descentralizando produção) e a intensificação de processos de liberalização (que incluem redução de tarifas comerciais e ações em prol do aumento da mobilidade de capital) determina, em grande parte, algumas das principais características da globalização produtiva, a saber, o incremento dos fluxos de IDE e de comércio exterior intra-industrial e intra-firma. Como num ciclo retro-alimentado, o

crescimento destes fluxos e a conseqüente reafirmação do papel central das ETN, estimulam novas rodas de liberalização.

Na próxima seção, será aprofundada a discussão sobre o processo de liberalização de políticas relativas ao IDE. Mais adiante, no capítulo 2, serão retomados os determinantes e as características da expansão recente dos fluxos de IDE.

1.2. Política econômica e IDE: evolução recente

O quarto final do século XX observou uma retomada generalizada das políticas liberais, após anos de predomínio de políticas ativas de desenvolvimento, proteção e controle dos fluxos econômicos entre os países. Diversos foram os determinantes políticos e econômicos desta retomada, ativa nos países centrais desde a segunda metade da década de 70, e amplamente difundida entre os países periféricos no final dos 80 e na primeira metade dos 90. Diversos autores discutiram determinantes (i.g. Belluzzo, 2004), características e efeitos, tanto do ponto de vista crítico (i.g. Chang, 2002, Stiglitz, 1998, ou ainda Niemeyer Neto, 2005), quanto em seus aspectos positivos (i.g. Williamson, 1990). A discussão de tais determinantes e de suas conseqüências está além dos objetivos deste trabalho. Será aqui estudado apenas um dos aspectos desta onda de liberalização, aquela que se refere aos movimentos do capital produtivo. Entretanto, é importante ressaltar que o processo de abertura ao movimento de IDE é derivado do movimento geral de liberalização e, compartilha, portanto, seus determinantes.

Nos subitens que se seguem serão discutidos as principais características e determinantes históricos das políticas relativas à atuação das ETN, tanto no plano nacional, quanto no plano internacional. A análise destas políticas se divide entre os anos do pós-guerra e época de ouro do capitalismo internacional (seção 1.2.1) e o período de retomada das políticas liberais, a partir dos anos 80 (seção 1.2.2). A seção 1.2.3 irá discutir as conseqüências destas ações recentes sobre os determinantes dos fluxos de IDE.

1.2.1. Anos 50-70: políticas restritivas aos fluxos de IDE

Ainda que a regulação do capital estrangeiro sempre tenha feito parte das **políticas nacionais** do século XX, foi apenas a partir da primeira grande onda de internacionalização do capital produtivo, durante o pós-guerra, que se generalizou o uso de práticas claras de controle às atividades multinacionais.

Ainda que a entrada de capitais tenha sido incentivada num momento de ampla disponibilidade de recursos externos (nos países centrais, em especial oriundos dos EUA) e indisponibilidade de recursos domésticos (Europa em reconstrução e países adotando medidas ativas de desenvolvimento, como na América Latina), prevaleciam nesta época rígidas medidas restritivas à atuação das ETN.

O incentivo para a atração das ETN fazia parte da estratégia geral de desenvolvimento apoiada no incentivo à indústria nacional, nascente ou em vias de reconstrução. Em geral, a proteção ao mercado doméstico, através de tarifas proibitivas e outras restrições não-tarifárias às importações, cumpria importante papel na atração de capitais externos interessados em ocupar tais mercados, quase todos em rápida expansão. Na verdade, os governos nacionais incentivaram, assim, um movimento do tipo *jump-the tariff*, isto é, adotaram políticas que reduziam as opções das ETN interessadas em participarem destes mercados em crescimento ao investimento direto, em detrimento do comércio exterior. Muitas vezes a proteção do mercado doméstico de bens finais era acompanhado de políticas específicas de facilitação das operações das ETN, por exemplo, através de mecanismos de apoio à importação de insumos ou máquinas⁹.

⁹ Um exemplo é o caso brasileiro: a instrução 113 da Sumoc de 1953, flexibilizava as operações cambiais para empresas estrangeiras na aquisição de bens de capital, o que, na opinião de vários autores (ver Lessa, 1983), teve influência decisiva na atração e na operação lucrativa das ETN, atraídas claramente para suprir necessidades de capital em indústrias de bens de consumo, por exemplo.

Entretanto, vigoravam restrições à entrada e às operações das ETN, quase sempre discriminadas juridicamente de empresas de capital nacional (UNCTAD, 2004b: capítulo

1). Em geral as restrições estavam associadas à:

- a) **Proibição de entrada e restrição de operações:** em diversos países, era vedada a participação do capital estrangeiro em ampla gama de atividades, genericamente associadas aos interesses da soberania nacional. Em alguns países não havia proibição, mas apenas limitação de propriedade: ETN poderiam associar-se a sócios majoritários de capital nacional nestes setores estratégicos. Destacam-se os setores de energia (petróleo, gás, geração/distribuição de eletricidade), telecomunicações (infra-estrutura e em empresas de mídia), demais serviços de utilidade pública (i.g. água e saneamento), alguns setores produtivos (mineração, siderurgia, entre outros) e no sistema bancário.
- b) **Restrições à movimentação de fundos:** amplo controle burocrático e/ou medidas tributárias que dificultavam a remessa de lucros, juros ou *royalties*, sempre em nome do controle do balanço de pagamentos e da reserva de divisas;
- c) **Tratamento discricionário:** em quase todos os países hospedeiros, até pelo menos os anos 70, as ETN estiveram sujeitas às legislações nacionais que discriminavam empresas de capital estrangeiro daquelas de propriedade nacional. Evidentemente, tais medidas ampliavam os riscos (e custos) das operações transnacionais, ameaçando a propriedade (de ativos produtivos ou intelectuais, por exemplo);
- d) **Expropriação de ativos:** medida típica dos anos 50, 60 e 70, era baseada nas teses da chamada Doutrina Calvo, em que os interesses de ETN deveriam sempre se submeter às leis nacionais, sem intermédios

diplomáticos¹⁰, e na resolução 1803 da Assembléia Geral da ONU, 1962, em que o direito à soberania e ao desenvolvimento nacional, em especial relacionado aos seus recursos naturais, poderia prevalecer sobre interesses privados estrangeiros (ver UNCTAD, 2004b: 8). Apesar de alguns casos registrados na Europa Ocidental¹¹, tais medidas foram praticadas largamente por países do bloco socialista e por países em desenvolvimento, envolvidos ou não em processos de descolonização, e que afetou os setores estratégicos, com destaque para aqueles associados a recursos naturais, como hidrocarbonetos e outros minerais. Os processos, conhecidos como nacionalizações, implicaram em graus distintos de conflitos entre ETN e Estados Nacionais, uma vez que nem sempre as expropriações foram compensadas com indenizações que seguissem a “*Hull formula*”, isto é: “imediatas, adequadas e efetivas” UNCTAD (2000: 5)¹².

Em suma, durante este período, o principal fator de atração de IDE esteve associado ao fator *tariff-jumping*. Estados cujos mercados estavam em expansão, mas que conviviam com deficiências de capital, recorreram largamente à proteção da indústria nascente (ou em reconstrução) como forma de desenvolver a indústria local¹³. Concomitante a um período de ampla disponibilidade de capital internacional, este processo de desenvolvimento acabou atraindo IDE para vários países, em especial para a Europa em reconstrução e para a América Latina, mesmo com a prevalência de práticas restritivas como as descritas acima.

¹⁰ Para uma discussão histórica da Doutrina Calvo, em homenagem ao chanceler argentino que, no final do século XIX lançou as bases jurídicas das expropriações, ver Leonardi (2006: 40). Segundo UNCTAD, 2000: 17, as teses centrais da doutrina acabaram sendo incorporadas na resolução 3281 (XXIX) da Assembléia Geral da ONU, 1974, sob forte protesto dos países desenvolvidos.

¹¹ Ver UNCTAD (2004b: 7).

¹² Em homenagem ao chanceler estadunidense Cordell Hull, que, em 1938, introduziu a discussão. Ver Leonardi (2006: 41), para uma apreciação histórica.

¹³ Ver Prebisch (1949) para as motivações originais, ao menos no caso da América Latina e Tavares (1979) para uma análise dos resultados do chamado processo de industrialização por substituição de importações.

Dada a natureza da proteção efetiva, isto é, restringir importações em bens finais e permitir algum grau de importações de insumos, as ETN, procurando ultrapassar as barreiras ao comércio, se concentraram em segmentos industriais de montagem, com grande destaque para a indústria automobilística, tanto na Europa, quanto na América Latina. Quase sempre, estes fluxos de IDE constituíram novas unidades fabris (investimento do tipo *greenfield*), bastante verticalizadas e que progressivamente (rapidamente na Europa, mais lentamente na América Latina) foram promovendo o adensamento da cadeia de fornecimento nos países hospedeiros. O baixo coeficiente de comércio destas operações multidomésticas ou de tipo *stand alone* (Porter, 1986) também contribuiu para a dinâmica industrial destas nações.

Além deste efeito positivo sobre a cadeia de suprimentos, o IDE deste período tinha o impacto sobre o balanço de pagamento dos países hospedeiros concentrado na conta de capital, uma vez que os coeficientes de comércio eram baixos e as remessas de lucros restritas. Além disto, o típico investimento industrial do período de internacionalização do pós-guerra portava maiores *sunk costs* do que os investimentos contemporâneos, submetidos a menores barreiras à saída. Desta forma, o IDE teve, durante o pós-guerra, um efeito conjunturalmente positivo, resultando, quase sempre, no acúmulo de reservas dos países hospedeiros¹⁴.

No plano **internacional**, não se obteve, até os anos 70, consenso diplomático para a criação de um sistema internacional de regulamentação jurídica sobre os movimentos de capital produtivo. Desde o século XIX, a penetração das fronteiras nacionais por entidades de capital estrangeiras gerou debates intensos e inconclusivos nas esferas diplomáticas

¹⁴ São muitas as interpretações sobre os reais efeitos de longo prazo do IDE como agente crucial da industrialização por substituição de importações. Críticos do processo, como Franco (1998) entendem que o excesso de proteção implicava em distorções competitivas que, entre outros fatores negativos, criaram parques industriais com inerente tendência à baixa produtividade. Por outro lado, defensores deste processo de industrialização criticaram a excessiva importância que tiveram os capitais estrangeiros, ocupando espaços que deveriam ter sido preenchidos por empresas de capital nacional, o que aprofundou relações de dependência externa (ver Prebisch, 1964 ou Furtado, 1966). Para uma ampla resenha sobre o tema, consultar Rodrigues (2006, em especial o Capítulo 1).

internacionais. As Doutrinas Calvo e Drago foram amplamente utilizadas por países em desenvolvimento como esteios de políticas nacionais discriminatórias ao capital estrangeiro, mas nunca foram capazes de criar jurisprudência internacional, entre outras coisas, porque os países centrais sempre rejeitaram o legado destas doutrinas que garantiam a soberania nacional em detrimento dos interesses de ETN¹⁵.

No entanto, o espírito keynesiano do pós-guerra¹⁶ permitiu que os fóruns multilaterais produzissem diversos documentos que acabaram incluindo cláusulas, declarações ou resoluções que resguardavam a capacidade dos Estados nacionais de restringir e de regular a ação das ETN, o que acabou por fornecer embasamento para diversas ações restritivas, inclusive a expropriação de ativos, como foi discutido acima. Dentre os diversos documentos, destacam-se:

- a) a **Carta de Havana de 1948**, que pretendia criar a *International Trade Organization*, declarava, no artigo 12 (1.c) , que “*um país membro tinha o direito de: i) tomar quaisquer salvaguardas para garantir que o investimento estrangeiro não seja empreendido como uma forma de interferir em assuntos e políticas nacionais; ii) determinar se, até que ponto e como o IDE seria permitido; iii) cancelar ou efetivar de forma justa os requisitos de propriedade de investimentos estrangeiros futuros e já constituídos (...) apud UNCTAD, (2004: 7). Evidentemente, tal artigo despertou forte oposição de países emissores de IDE e certamente contribuiu para o fracasso na ratificação do acordo em países como os EUA*¹⁷;

¹⁵ Ver Leonardi (2006: capítulo 2)

¹⁶ Ver Belluzzo (2004) para uma interpretação das políticas keynesianas do pós-guerra.

¹⁷ Ver Gonçalves et al (1998: capítulo 3) para uma discussão das causas do fracasso em constituir a ITO e ratificar a Rodada de Havana.

- b) **Resolução 1803 (XVII)**, 1962, Assembléia Geral da ONU, que declarava “1. *que o direito soberano dos povos e nações sobre suas riquezas e recursos naturais deve ser exercido no interesse de seu desenvolvimento nacional e do bem estar do povo do estado envolvido. 2. a exploração, desenvolvimento e alocação de tais recursos, assim como a absorção de capital estrangeiro requeridos para estes propósitos, devem estar em conformidade com as regras e condições que os povos destas nações livremente considerem necessárias ou desejáveis em relação à autorização, restrição ou proibição de tais atividades*”(…). (apud UNCTAD, 2004b: 8). Segundo UNCTAD (2000) esta resolução foi o embasamento jurídico para os processos de nacionalização de hidrocarbonetos nos anos que se seguiram;
- c) **Resoluções 3201, 3202 e 3281 (XXIX)**, 1974, Assembléia Geral da ONU, que ao discutir a Declaração para o Estabelecimento da Nova Ordem Econômica Internacional (3201 e 3202) e discutir o Capítulo dos Direitos e Deveres Econômicos dos Estados (3281), pretendiam “*reafirmar os princípios básicos das relações econômicas internacionais, enfatizando as demandas dos países em desenvolvimento por independência econômica e reafirmando a legitimidade de suas preocupações*” (UNCTAD, 2000: 9). Por exemplo, o artigo 2º, parágrafo 2.a da resolução 3281 declara que cada Estado tem o direito “*de regular e exercer autoridade sobre investimentos estrangeiros em sua jurisdição, de acordo com suas leis e regulamentos e em conformidade aos seus objetivos e prioridades nacionais. Nenhum estado deve ser obrigado a garantir tratamento preferencial ao investimento estrangeiro.*” (apud UNCTAD, 2004b: 9).

Apesar de adotadas pelos fóruns multilaterais, estas resoluções foram sempre muito contestadas pelos países que mais emitiam IDE, revelando um conflito de interesse para com os países receptores. Este conflito latente entre as ETN (através dos diplomatas dos países emissores) e os Estados Nacionais receptores dificultou a adoção de uma jurisprudência internacional sobre o IDE, ainda que, no geral, as declarações e resoluções sempre tenham privilegiado os interesses nacionais, criando embasamentos para as ações de nacionalização e expropriação de ativos, como foi acima discutido.

Em suma, durante a longa e generalizada fase de acumulação de capital *com* desenvolvimento econômico no pós-guerra até o início dos anos 70, as políticas nacionais pretendiam atrair os capitais em expansão, mas, ao mesmo tempo, tentavam com graus diferentes de êxito manter os interesses nacionais resguardados, restringindo as operações das ETN. A profundidade destas restrições, sempre embasadas por resoluções multilaterais, e o êxito da prática **atrair-mas-controlar** capital foram heterogêneos entre os países em desenvolvimento. De qualquer forma, havia uma clara tendência de “*excluir o IDE de certas indústrias em benefício de investidores domésticos, estatais e privados, e determinar os termos específicos sobre os quais investimentos poderiam ser realizados*” (UNCTAD, 2000: 1).

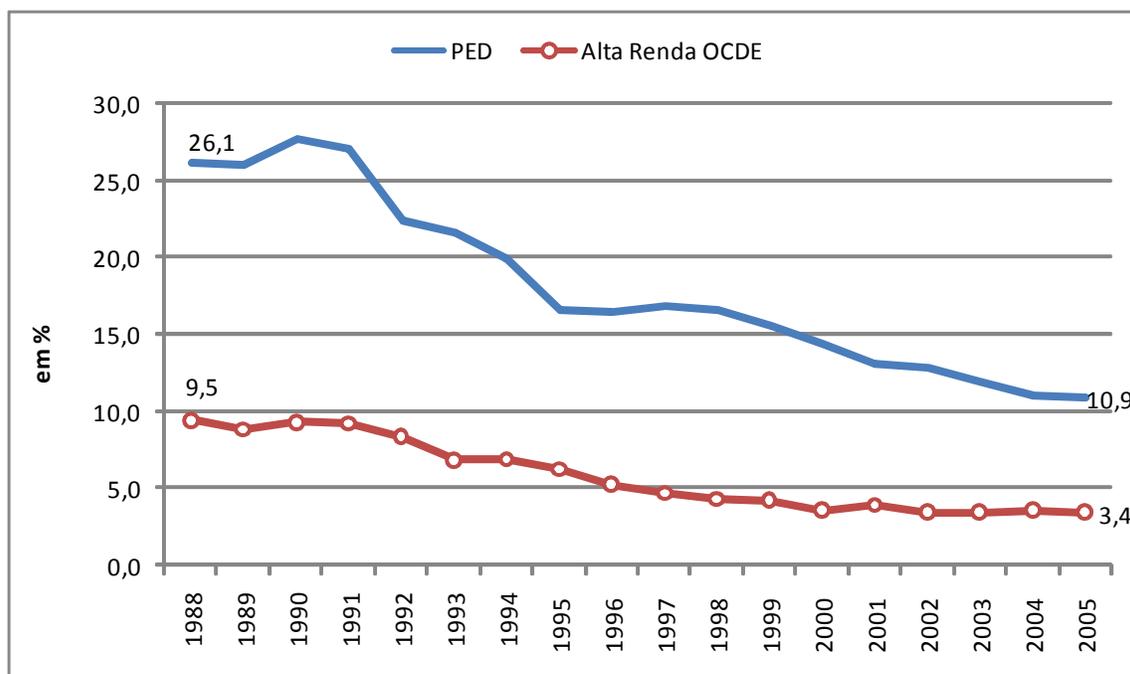
No entanto, a retomada de políticas de liberalização iniciada nos anos 70 alterou este quadro.

1.2.2. Anos 80 e 90: liberalização das políticas de IDE

A retomada das políticas liberais, iniciada por alguns países centrais no final dos anos 70 (com destaque para Inglaterra e EUA), transcendeu a mera aceleração da desgravação das tarifas de comércio de bens (ver Gráfico 1.2 abaixo). A desregulamentação de mercados e a privatização de empresas estatais (industriais e, principalmente, de serviços públicos em monopólios naturais) também foram características centrais destas práticas adotadas nos países centrais e rapidamente difundidas para a periferia.

De fato, sob a promessa da estabilidade monetária, da solução da instabilidade do balanço de pagamentos (inclusive relacionada ao crescente endividamento externo), da escassez de capital doméstico e da retomada do crescimento perdido nos anos 80, os países em desenvolvimento rapidamente aderiram às “novas” práticas liberais em vigor nos países centrais (ver Williamson, 1990).

Gráfico 1.2 – Evidências da liberalização comercial mundial: evolução da tarifa média simples de todas mercadorias, por grupos de países, 1988-2005



Fonte: elaboração própria a partir de WTO-DTIB

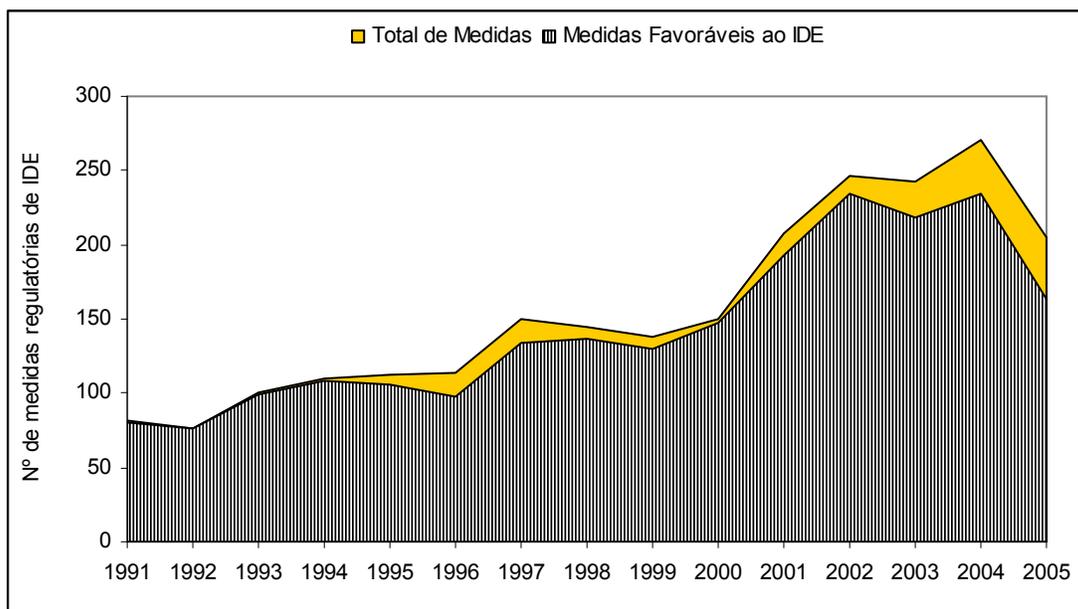
Políticas de IDE no plano nacional

Tanto a liberalização comercial, quanto as medidas unilaterais de desregulamentação e desestatização contribuíram para uma maior mobilidade do capital produtivo. Este conjunto de medidas nacionais foi ainda acompanhado por políticas específicas e concernentes ao capital estrangeiro que pretendiam, em última instância, atrair maiores fluxos de IDE. Como nos anos 50, os governos nacionais (nos países em desenvolvimento) e sub-nacionais (em todos os países) pretendiam capturar as oportunidades do ciclo de grande liquidez e disponibilidade de capitais, sobretudo durante os anos 90.

A diferença entre os períodos é que nos anos 90 as restrições que objetivavam o desenvolvimento nacional foram abandonadas, em benefício de práticas que “melhoravam o ambiente de negócios”. Práticas que restituíam o *laissez faire, laissez passer*, e procuravam atrair IDE sem as preocupações em defender a soberania ou as indústrias nacionais, numa clara inversão das diretrizes vigentes entre os anos 50 e 70.

Algumas evidências ilustram esta reversão das políticas nacionais concernentes ao IDE. O Gráfico 1.3, por exemplo, mostra que, nos últimos anos, houve grande número de alterações nas medidas nacionais regulatórias de IDE e, principalmente, demonstra que a imensa maioria destas medidas foi favorável ao IDE, segundo avaliação da UNCTAD.

Gráfico 1.3 – Mudanças nas medidas nacionais de regulação do IDE, 1991-2005



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD (2006) e UNCTAD (2004)

Além disto, ocorreu uma dramática redução das medidas de expropriação de ativos. De fato, entre 1970 e 1974 ocorreram, em média, mais de 50 medidas de nacionalização de negócios por ano no mundo. Na década de 80, ocorreram menos de 10 expropriações por ano e, nos 90 tais medidas virtualmente desapareceram (ver UNCTAD, 1993: 17)¹⁸.

As novas diretrizes das políticas concernentes ao IDE procuravam **liberalizar** e reduzir os controles sobre o movimento (de entrada e saída) de capitais e **proteger** os estoques após a entrada (ver UNCTAD, 1998 e 2004). Além disto, criaram-se políticas específicas para a **promoção e atração** de investimentos.

Em primeiro lugar, o conjunto de medidas de **liberalização** dos fluxos de IDE atuava em três esferas principais, com medidas prioritárias em cada uma delas, a saber:

- a) Corrigir distorções de mercado, através da:

¹⁸ Não foi por acaso que as medidas nacionalizantes tomadas em 2006 pelo governo boliviano no setor de hidrocarbonetos tenham sido objeto de ataques virulentos por parte da imprensa brasileira e internacional, ressaltando o caráter *anacrônico* das medidas. Ou seja, bastou uma década sem as até então corriqueiras nacionalizações para se revelar o anacronismo e radicalismo da medida.

- Diminuição ou eliminação de proibições e/ou restrições de entrada e operação, sobretudo através de desregulamentações e privatizações.

b) Padronizar tratamento das empresas, via:

- Concessão de tratamento nacional, eliminando a discriminação jurídica contra ETN;
- Liberalização das transferências de fundos (i.e. se os Estados não regulam o destino dos lucros de empresas nacionais, por que dificultar remessas de lucros?);
- Opção por fóruns internacionais de arbitragem para resolução de controvérsias sobre IDE.

c) Supervisionar mercados, instituindo:

- Política de Concorrência, que investigasse inclusive fusões e aquisições transfronteiriças;
- Agências reguladoras de monopólios naturais (muitos dos quais, após desregulamentações e privatizações, são agora exercidos por ETN).

Em segundo lugar, as medidas que pretendiam **proteger** o estoque dos investimentos já realizados reafirmam e ampliam as medidas discutidas acima sobre padronização do tratamento das ETN quando da entrada de IDE. O tratamento nacional das ETN é o primeiro passo de proteção ao investimento estrangeiro já realizado porque, por exemplo, não discrimina tributariamente as operações e os lucros das ETN em relação às empresas de capital nacional. De fato, a livre transferência de fundos (capital, lucros, *royalties*, etc) é um dos aspectos primordiais da proteção aos interesse das ETN e dos fluxos de IDE (UNCTAD, 2004b: 34).

Além disto, como será visto adiante no plano internacional, as ações para a proteção do IDE vão, progressivamente, incorporando novos conceitos de solução de controvérsias e disputas. A proliferação de *Bilateral Investments Treaties* (BITs), Double Taxation Treaties, acordos de integração econômica (AIE) que incorporam capítulos sobre investimentos e acordos multilaterais têm orientado os Estados partícipes a adotar soluções alternativas de controvérsias, priorizando fóruns internacionais de arbitragem, com resultados amplamente favoráveis às ETN (ver Gal-Or, 2005 ou Young e Tavares, 2004, por exemplo).

Em terceiro lugar, a rápida expansão dos movimentos de IDE com suas novas características produtivas (por exemplo, desverticalização, flexibilização e operação em redes corporativas) ampliaram o número de países e regiões que passam a ser atraentes para o IDE, sobretudo industrial. A maior oferta de localidades implicou numa maior **concorrência pela atração** de IDE, percebido agora como um parceiro ainda melhor para o desenvolvimento econômico do que nos 90 (ver Apresentação, acima). Como resposta a este incremento na disputa por localização de IDE foram difundidas práticas de promoção e atração de IDE. Dentre estas ações destacam-se:

- a) a proliferação de incentivos fiscais e tributários para a atração de IDE e;
- b) a criação de Agência de Promoção de Investimentos.

O primeiro caso é bastante estudado na literatura¹⁹. Segundo Oman (2000) a concorrência por IDE se concretiza através de incentivos ou através de regras (*rules-based competition*). A concorrência através de regras reafirma as ações que foram discutidas acima, isto é, a imposição, através de regras, desregulamentação e liberalização, de um ambiente de negócios que não discrimine as ETN, que respeite propriedades e contratos, e que liberalize as transferências de fundos e o comércio de bens. Leis trabalhistas e ambientais também fazem parte deste pacote de promoção do IDE baseado em regras. A flexibilização

¹⁹ Para uma ampla análise e resenha, ver Oman (2000). Chudnovsky e López (2001) ou Wells, JR et al (2001) também discutem características e efeitos dos incentivos governamentais para atração de IDE.

destas leis, rebaixando padrões de exigências, pode atrair IDE dependente de redução de custos relativos de produção²⁰. O *enforcement* e/ou o aumento de rigor destas leis, podem, por outro lado, atrair IDE de ETN “socialmente responsáveis” ou sensíveis a mercados em que os consumidores são social e ambientalmente exigentes (ver, por exemplo, Fox, 2005: 88).

Já os incentivos podem ser agrupados em:

- Incentivos fiscais e financeiros (apoio direto, créditos subsidiados, etc);
- Incentivos tributários (isenções de impostos e taxas de todas as espécies, autorização para depreciação acelerada, etc);
- Incentivos indiretos (doação de terrenos e obras infra-estruturais, regulação especial, acesso privilegiado a compras governamentais, etc).

Segundo Chudnovsky e López (2001: 277), os incentivos podem ser justificados pela obtenção de:

- Externalidades geradas através da localização prioritária de centros de P&D ou de *headquarters* e/ou plantas com *regional/world mandates*;
- Desenvolvimento regional, através da atração incentivada para sub-regiões economicamente atrasadas;
- Reestruturação produtiva, através da atração de setores selecionados que podem levar ao desenvolvimento de vantagens competitivas inexistentes (por exemplo, setores de alta tecnologia);
- Compromissos de desempenho, nos quais as ETN atraídas através de incentivos se comprometem a atingir determinadas performances produtivas,

²⁰ Por exemplo, Javorcik e Spatareanu (2005) discutem efeitos da regulamentação de leis trabalhistas sobre o IDE, concluindo que há evidências de que quanto maior for a flexibilidade nos mercados de trabalho, maior será a atração de fluxos de IDE.

exportadoras ou relacionadas ao adensamento da cadeia de suprimentos, por exemplo.

Segundo Oman (2000: 3), a concorrência por IDE através de incentivos é um fenômeno global, no qual se engajam Estados em todos os níveis de governo (nacionais e sub-nacionais) e em todos os estágios de desenvolvimento (países da OCDE e demais países em desenvolvimento). Segundo o autor, no entanto, tais incentivos geram poucos benefícios em termos de atração de IDE, ou em ganhos de externalidades e outros *spillovers* considerando-se os custos de atração, além de tornarem iminentes as possibilidades de generalização de uma guerra fiscal (*bidding wars*) entre países, com sérios impactos negativos sobre países com restrições fiscais e necessidades sociais. Neste mesmo sentido, Wells Jr et al (2001: 97) afirmam que “*em suma, incentivos não apenas não corrigem deficiências do ambiente para investimento, mas também não geram as desejadas externalidades.*”.

Blomström e Kokko (2003: 20) vão no mesmo sentido, afirmando que “*o desenho de programas de incentivo [para atração de IDE] é uma tarefa árdua, e a concorrência entre governos de países receptores para atrair mais IDE torna-a ainda mais complicada, o que tende a deslocar benefícios e bem estar dos países hospedeiros para as ETN*”.

Outra medida de difusão de ações nacionais para a promoção e atração de IDE é a proliferação das chamadas Agências de Promoção de Investimentos, cujo número não para de crescer. Como foi observado na Apresentação acima, em 2006 a *World Association of Investment Promotion Agencies* tinha mais de 200 associadas em 152 países. Em 2001, eram 100. Segundo Chudnovsky e López (2001: 278-279) as agência cumprem função de organizar informações (inclusive sobre incentivos) e divulgá-las internacionalmente para possíveis investidores nos países. Atuariam, assim, como agências de *marketing* objetivando atrair IDE para suas localidades. Moran (1998), Morisset (2003) e Harding e Javorcikr (2007) afirmam que, aparentemente, a instituição deste tipo de agência contribui

para a atração de IDE, o que possa justificar a rápida expansão destas organizações de marketing de países. Wells e Wint (2000) e Chudnovsky e López (2001) são mais céticos, afirmando que houve casos de sucesso e fracasso para atração de IDE a partir da instituição destas agências. De qualquer forma, é muito difícil isolar o efeito destas agências sobre os determinantes do IDE, além do fato de que a virtual difusão completa destas agências deverá limitar o diferencial dos países que as tem, em relação aos que não possuem tais estruturas.

Em suma, as políticas nacionais foram revertidas de uma posição estratégica do tipo “aceitar IDE, controlando-o fortemente” para um posicionamento generalizado como “atrair IDE a qualquer preço”. O grande esteio da mudança foi o binômio liberalizar fluxos e proteger ativos, inclusive através de alterações em marcos legais que puseram fim à discriminação jurídica de ETN e a ameaça à expropriação de seus ativos. Em seu conjunto, as novas regras tornaram mais atraente “o ambiente de negócios” para investimentos estrangeiros, criando novas oportunidades de negócios e assegurando o cumprimento de contratos e os direitos de propriedade para as ETN, reconhecidas enfaticamente como agentes portadores de desenvolvimento econômico. Segundo diversos autores, sem estas medidas, as ETN, agora diante de um número muito maior de opções para localização de operações internacionais, não se interessariam em realizar IDE²¹. Mesmo sem haver consenso empírico sobre a veracidade desta assertiva, o fato é que, ao longo dos anos 80 e, sobretudo, durante os anos 90, a grande parte dos países adotou tais medidas liberalizantes.

No cenário multilateral também se observou esta reversão de posição por parte dos *policy makers* e demais negociadores internacionais, ainda que sem o mesmo alcance jurídico, com será discutido a seguir.

²¹ Para uma resenha dos benefícios da imposição de regras favoráveis ao IDE, ver Roberts (2001) ou Oman (2000). Bergsman et al (2000) atribuem a baixa recepção de IDE da Rússia ao fato deste país não ter políticas de relativas ao IDE semelhantes às melhores e modernas práticas internacionais, que incluiriam, sobretudo, o tratamento nacional às ETN e o respeito à propriedade estrangeira.

Políticas de IDE no plano internacional

As primeiras evidências de mudança de postura nos fóruns multilaterais foram sentidas já nos anos 70, quando novas tentativas de conciliar os interesses dos países receptores e dos países emissores (em suporte a suas ETN) fracassaram mesmo em rascunhos de acordos *non-binding*. Exemplos são encontrados nas fracassadas tentativas de instituir **códigos de conduta** para empresas multinacionais, sem promover ruptura com resoluções anteriores, isto é, mantendo o *status* privilegiado dos interesses nacionais dos Estados receptores. Destacam-se a negociação de códigos de conduta promovida pela OCDE (1976) e o instrumento não adotado “*UN Draft Code of Conduct on Transnational Corporations*” (1983). Em ambos os casos, encontrou-se dificuldade em ratificar os acordos porque a pressão exercida pelos países emissores superou, pela primeira vez desde o pós-guerra, a capacidade dos países hospedeiros exercerem seus direitos de soberania sobre os capitais estrangeiros²².

Estes resultados preconizaram o que viria para o restante dos anos 80, tanto no conjunto dos acordos multilaterais, quanto nos fóruns em que o IDE era discutido. Ao longo dos anos 80, “(...) *o poder de barganha dos países em desenvolvimento se enfraqueceu e sua capacidade de influenciar a agenda de negociações internacionais diminuiu consideravelmente.*” UNCTAD (2004b: 12). Além disto, como ponderam Chudnovsky e López (2001) e Oman (2000), os países em desenvolvimento reverteram percepção anterior sobre o papel do IDE em sua estrutura econômica e passam, principalmente o longo dos anos 90, a perseguir a atração de novos e/ou de inéditos montantes de IDE, o que certamente implica em mudanças em seus interesses nas negociações multilaterais.

De fato, a agenda se altera e em diversas rodadas de negociações multilaterais o tema da liberalização dos fluxos de IDE *cum* proteção de ativos de ETN é introduzido com

²² Ver UNCTAD (2004b: 10-11) e Leonardi (2006: 57 e seguintes)

grande força. Dentre os diversos fóruns de negociação, as declarações e os acordos multilaterais ocorridos desde o enfraquecimento das posições nacionalistas dos países receptores, destacam-se os seguintes:

- a) Crescimento da relevância da *International Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and National of Other States* (conhecida como **ICSID**). Apesar de criada em 1965, no âmbito do Banco Mundial, e ter alcance multilateral, foi somente nos anos 90 que suas funções de câmara de arbitragem para disputas entre Estados nacionais e entidades privadas estrangeiras se tornam relevantes, sobretudo a partir do crescimento de outros acordos de investimento (BITs e AIE) que incluíam cláusulas de arbitragem internacional. Segundo Leonardi (2006) este processo tornou o ICSID um difusor de jurisprudência envolvendo arbitragem entre ETN e Estados receptores. Em suma, o crescimento de importância da ICSID representou o “*acaso dos princípios da Doutrina Calvo*” (Leonardi, 2006: 66) e abriu espaço para a intensificação de uma regulação de cunho internacional para o IDE.
- b) Declaration on International Investment and Multinational Enterprises, 1976. Proposta pela OCDE, criou recomendações para disciplinar as relações entre Estados receptores e ETN. Apesar de seu caráter *non-binding* e de adoção voluntária, suas recomendações contribuíram para a difusão de práticas de proteção ao IDE (em especial o de tratamento nacional) que, paulatinamente, foram sendo incorporadas nas legislações nacionais e, mais tarde, em acordos bilaterais.
- c) Estabelecimento da *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA), 1985-88, a partir de convenção multilateral patrocinada pelo Banco Mundial. A Agência procurava estabelecer regras para o ressarcimento de perdas de IDE, quando instaurados processos de expropriação. Tornou-se um fórum que

contribuiu para a formatação de futuros acordos (em especial Tratados Bilaterais de Investimento) e para as mudanças de legislações nacionais, sempre em prol de um ambiente jurídico favorável à ETN (UNCTAD 2004b: 34).

d) Rodada Uruguai do GATT, 1986-93, e os posteriores acordos/fóruns que incluem os chamados “novos temas” e que vão além da desgravação tarifária. Talvez sejam os mais completos (e passíveis de *enforcement*) dos acordos multilaterais concernentes ao IDE. Dentre estes, destacam-se os amplamente conhecidos:

- *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (TRIMs), que limitam o uso de políticas que requeiram das ETN performance de comércio exterior, por exemplo;
- *Trade-related aspects of intellectual property rights* (TRIPS), que envolvem direitos de propriedade intelectual, sobretudo das ETN que se engajam em comércio exterior, mas que embasou as diversas mudanças de legislações nacionais concernentes ao tema da propriedade intelectual;
- *General Agreement on Trade in Services* (GATS), regulamentando (liberalizando) os fluxos de serviços internacionais, última barreira e atualmente forma majoritária dos fluxos de IDE.

e) *Guidelines on the Treatment of Foreign direct Investment*, 1992, oriundas de discussões no âmbito do Banco Mundial e da MIGA, criando um conjunto de recomendações (*non-binding*)

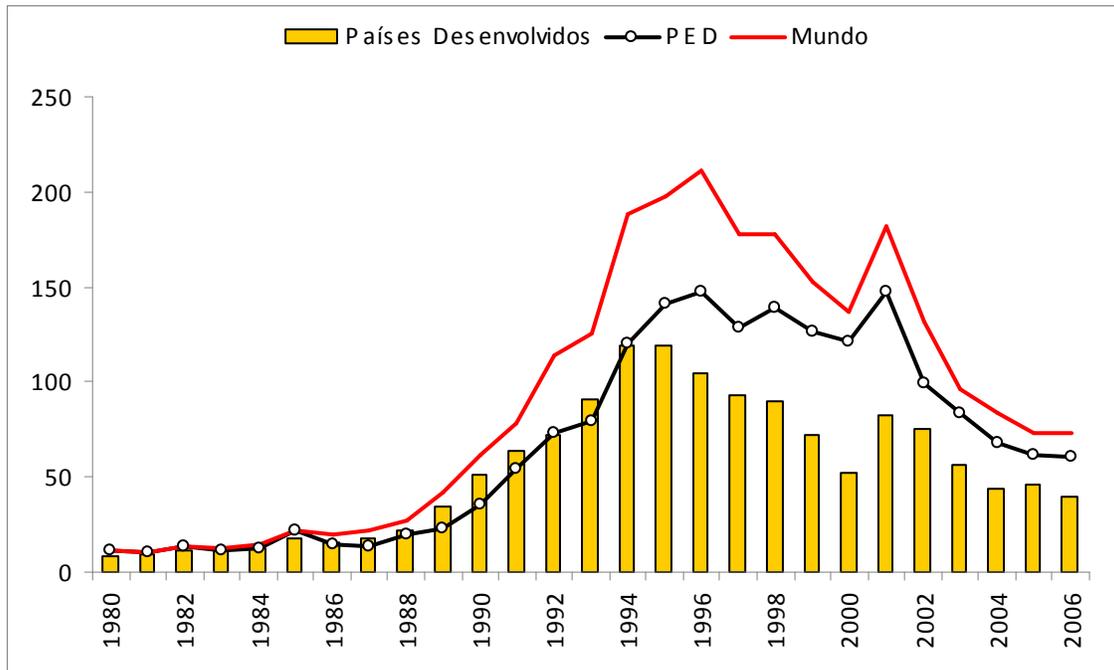
f) Tentativa de negociação do *Multilateral Agreement on Investments* (MAI), 1995-98. Patrocinado pela OCDE, o MAI pretendia compilar, num acordo multilateral, todas as decisões relativas ao IDE que crescentemente vinham ganhando espaço em mudanças jurídicas no âmbito nacional, em acordos

bilaterais/preferenciais e em diversas declarações com recomendações (*non-binding*)²³. Teria representado um marco jurídico sem precedentes, estabelecendo regras (*binding*) internacionais que consolidaram legalmente as práticas cada vez mais favoráveis às ETN e desfavoráveis aos Estados receptores. Tal como a Carta de Havana enfatizava os direitos dos receptores, o MAI pendia exageradamente para o lado dos investidores. E tal como no caso da Carta de Havana, a oposição ao acordo final (inclusive de países de alta renda, como França) foi suficientemente forte para evitar sua adoção.

Todas estas discussões multilaterais que pretendiam alterar as características das políticas vigentes até os anos 70 foram aprofundadas e juridicamente adotadas através de quase todos os chamados Tratados Bilaterais de Investimentos (BITs) e os Tratados de Investimentos e Bitributação (DTT), além de grande parte dos acordos de integração econômica a partir do final dos anos 80. Os gráficos 1.4 e 1.5 abaixo demonstram a rápida expansão dos BITs e DTT, que, acumulativamente superam os 2000 acordos entre mais de 180 países. Segundo UNCTAD (2006: 13) 40% do total destes acordos foram realizados entre países desenvolvidos e os PED.

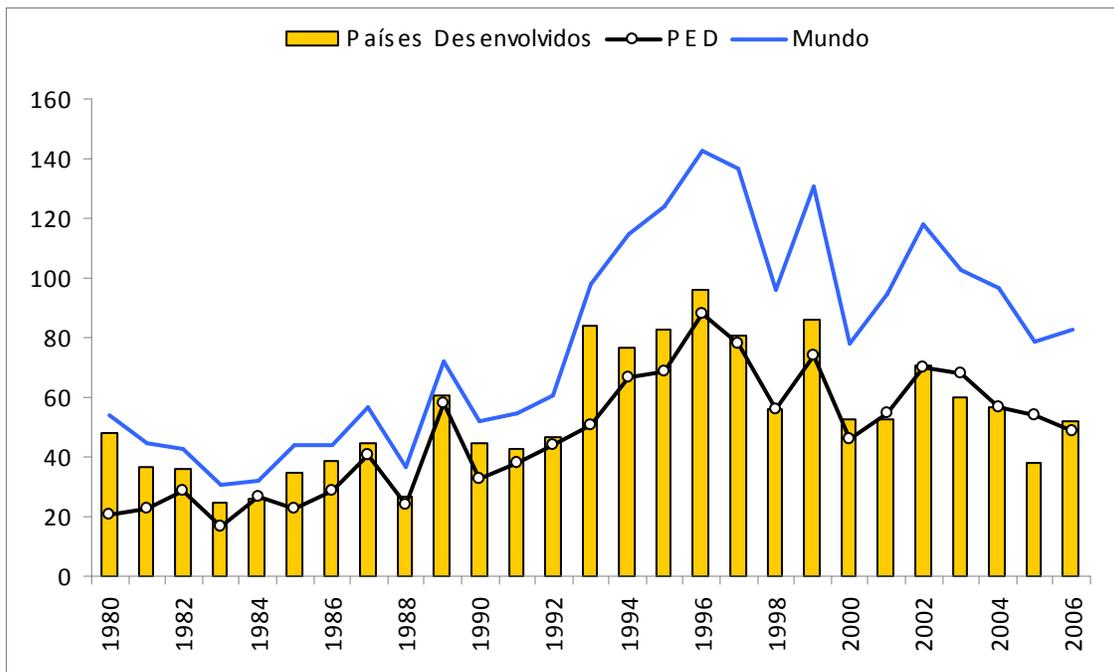
²³ Ver CUTS (2001: 15 e seguintes) ou Leonardi (2006:77 e seguintes) para descrição pormenorizada do escopo da minuta do MAI. Young e Tavares (2004) e Gal-Or (2005), por exemplo, fazem apreciações críticas ao acordo.

Gráfico 1.4 – Número anual de Acordos Bilaterais de Investimentos (BITs), por grupos de países, 1980-2006



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Gráfico 1.5 – Número anual de Tratados Bilaterais de Bitributação e Investimentos (DTT) por grupos de países, 1980-2006



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

De maneira geral, os BIts formalizam garantias jurídicas para a operação de ETN, garantido o tratamento “justo e equitativo”, o tratamento nacional, o tratamento “*most-favourable nation*”, proíbem qualquer tipo de cláusula de *performance* ou restrição de operações, liberalizam fluxos de fundos, delimitam direitos e deveres em casos de expropriação e elegem fóruns arbitrais (e internacionais) de disputa de controvérsias. Enfim, formalizam quase todas as medidas que garantem um ambiente livre e atraente para as ETN, no mesmo espírito “liberalizante-protetor de ativos” da nova fase das políticas nacionais relativas ao IDE.

Ainda que existam diferenças entre os tipos de acordos (ver UNCTAD, 1998: 137 e seguintes), todos eles procuram formalizar em acordos internacionais as práticas e regras que alteraram a abordagem das políticas de IDE em direção a um conjunto de regras de maior liberdade de ação, antes e depois da entrada de capital, e de maiores garantias aos ativos após a instalação da operações de ETN nos países receptores signatários dos acordos.

Segundo Roberts (2001: 1), as medidas contidas nestes tipos de acordos eram claramente “*investment-friendly*”, capazes de definir padrões adequados de tratamento e proteção do investimento e dos investidores, além de “(...) *instituir mecanismos eficientes de solução de controvérsias entre os Estados receptores e os investidores*”. Tais práticas certamente contribuíram para a sinalização de um ambiente juridicamente seguro e atraente para as ETN, grande preocupação deste tipo de acordo.

Os acordos de integração econômica formalizados desde os anos 80 também incorporaram, progressivamente, cláusulas referentes ao IDE. O caso mais paradigmático é o do NAFTA, reconhecido por diversos autores²⁴ como a mais abrangente experiência jurídica internacional no que respeita a formalização desta nova realidade de direitos das ETN. Na verdade, o Capítulo 11 do NAFTA, que versa sobre os investimentos, passa a delimitar os padrões desejados de segurança jurídica e liberdade econômica para as ETN

²⁴ Ver, por exemplo, Gal-Or (2005), Young e Tavares (2004), UNCTAD (2004b), Roberts (2001).

originárias dos países membros de acordos de investimento, em especial no que se refere a disputa arbitral de controvérsias. De acordo com Gal-Or (2005: 123), “*desde o NAFTA, tem sido marcante o uso de mecanismos de solução de controvérsias entre Estados-investidores em BIts e acordos de livre comércio*”.

De qualquer forma, é importante reafirmar que o expressivo número e ampla abrangência destes acordos agem como um catalisador dos processos de liberalização dos fluxos de IDE e de aumento da segurança jurídica das ETN, tanto na esfera jurídica nacional, quanto na multilateral. Neste sentido, os acordos de integração (BIts e livre comércio) parecem agilizar e criar padrões (no caso, de liberalização) para as atuais e futuras rodadas de negociação (por exemplo, ALCA, Doha, um novo MAI), o que poderia contribuir para a formalização de um amplo sistema internacional de investimentos, nos moldes do sistema internacional de comércio.

1.3. Conclusões: efeitos das políticas sobre os fluxos de IDE

Como foi discutido anteriormente, o *boom* de IDE dos anos 90 obedeceu a uma nova lógica de produção e concorrência, em que as ETN responderam descentralizando operações e constituindo redes complexas de integração entre suas filiais e sua cadeia global de fornecedores. Por esta razão, o IDE contemporâneo tende a ser não um substituto de comércio exterior, mas um movimento complementar: as novas operações das ETN estimulam IDE e comércio exterior, tanto intra-industrial, quanto intra-firma. Nesta nova configuração, o desenvolvimento de fornecedores locais e a agregação de valor nos países receptores perdem importância para a ampliação de estratégias de *global sourcing*.

Além disto, as características atuais do IDE favorecem a entrada através de fusões aquisições (F&A), diferenciando-se da onda 1950-70, quando o investimento se dava prioritariamente através de operações do tipo *greenfield*.

Por estas razões, ao contrário dos anos 1950-70, o IDE tem um impacto no balanço de pagamento que vai além da conta capital e tem influência também na conta corrente, seja no comércio exterior, seja na maior remessa de lucros e pagamento de *royalties*. Vimos que esta nova configuração foi tornada mais eficiente pela concomitante liberalização generalizada dos fluxos econômicos internacionais, inclusive aquela relacionada ao IDE

O Quadro 1.1 abaixo fornece uma síntese das diferenças das políticas aplicadas ao IDE desde os anos 50 e alguns de seus efeitos sobre as características do IDE.

Quadro 1.1 – Síntese das mudanças das políticas nacionais e internacionais concernentes ao IDE e alguns de seus efeitos

Período	Plano Nacional		Plano Internacional	Alguns Efeitos
	Políticas de Atração	Políticas de Controle		
Anos 50-70	<ul style="list-style-type: none"> • Proteção efetiva do mercado doméstico: <i>jump-the-tariff</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proibição de entrada em setores estratégicos; • Restrição à movimentação de fundos; • Tratamento discriminatório; • Expropriação de ativos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Declarações e resoluções multilaterais resguardando o direito à soberania nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prevalência de IDE através de operações <i>greenfield</i>; • Operações <i>stand alone</i> em segmentos industriais de montagem, com maior valor agregado e baixos coeficientes de comércio exterior; • Impacto sobre BP concentrado na conta capital; • Conflito latente entre ETN-Estados Nacionais.
Anos 80-90	<ul style="list-style-type: none"> • Liberalização generalizada, que reduziu fortemente o alcance das Políticas de Controle. • Agências de promoção de investimentos; • Intensificação do uso de incentivos fiscais e tributários; • Acordos formais de integração (Blts, DTT e AIE). 	<ul style="list-style-type: none"> • Desregulamentação: fim das limitações de operação; • Liberalização das transferências de fundos; • Tratamento nacional; • Proteção de ativos (inclusive intelectuais); • Política de Concorrência; • Arbitragem internacional para resolução de conflitos. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Soft law</i>: regras de conduta em relação às ETN, em geral favoráveis à “livre iniciativa”; • Rodada Uruguaí e acordos “<i>trade-related</i>” que limitam a regulação sobre <i>performance</i> e propriedade das ETN; • <i>Boom</i> de Blts e DTT; • AIE e intensificação da regulação liberalizante do IDE; • Intensificação da resolução internacional de conflitos ETN-Estados Nacionais; 	<ul style="list-style-type: none"> • Operações de “integração complexa” com baixo valor agregado local e altos coeficientes de comércio; • Prevalência de IDE através de operações de F&A; • Impacto sobre BP maior na conta corrente (déficit comercial, remessa de lucros, pagamento de <i>royalties</i>); • Redução da capacidade da política econômica em benefício de ETN; • Conflito latente entre Estados Nacionais ou sub-nacionais disputando atração de IDE.

Fonte: elaboração própria

Em suma, os anos 90 testemunharam o rápido e intenso crescimento dos fluxos de IDE. De forma concomitante, houve uma franca reversão das políticas de IDE em direção a um ambiente liberalizado e de segurança jurídica para as ETN, explicitada por novas regras nacionais e por acordos internacionais.

Mas até que ponto estas políticas contribuíram para o aumento dos fluxos de IDE? Os muitos estudos empíricos ou não sobre o tema geram uma resposta inconclusiva. Bergsman et al (2000), Roberts (2001) ou Morisset (2003) entendem que políticas não discriminatórias e de promoção generalista de IDE, sobretudo aquelas que provêm solução arbitral de controvérsias, são eficazes para atrair IDE e desejáveis do ponto de vista do *welfare* local e internacional. Por outro lado, pesquisadores como Blomström e Kokko (2003), Hallward-Driemeie (2003), Banga (2003), Wells Jr. et al (2001) tentam demonstrar, usando testes econométricos, que instituições sólidas e medidas liberalizantes não-discriminatórias contribuem para a atração de IDE, mas que políticas de promoção, incentivo e acordos bilaterais de investimento têm efeito marginal sobre o influxo de IDE. Young e Tavares (2004) ou Gal-Or (2005) vão além, ao afirmar que a adesão a estes acordos específicos, sobretudo aqueles que fixam rígidos comprometimentos dos Estados para a solução arbitral internacional de controvérsias para com as ETN, ameaça o desenvolvimento de países periféricos, uma vez que os faz abrir mão de instrumentos de política econômica em benefício da constituição de um “melhor ambiente de negócios” para as ETN. E nem sempre os interesses das ETN coincidirão com os interesses de desenvolvimento de um país.

Oman (2000) afirma que o incremento da concorrência pela localização de ETN levou a intensificação da liberalização e a generalização de incentivos para a atração de IDE, com resultados pífios e muitas vezes contraproducentes. Apenas políticas de atração que se fiam em regras (*rules-based*) e se comprometem com o desenvolvimento do país antes de tudo, pareciam ter êxito na atração de IDE. No mesmo sentido, Dunning (2005)

entende que as políticas de IDE devem fazer parte de um conjunto de políticas de desenvolvimento, pois, isoladas, não alteram as percepções das ETN e nem criam condições estruturais para a atração de mais IDE.

Os próximos capítulos analisarão os determinantes dos fluxos de IDE nos últimos anos, para um agregado de países e para países estudados isoladamente. O mesmo será feito no nível setorial. Os exercícios que se seguem tentarão contribuir para este debate, tentando identificar qual a importância que as políticas podem ou não ter para a atração de IDE

2. IDE: caracterização recente e determinantes gerais

O presente capítulo pretende explorar, através de dados primários, secundários e testes empíricos, alguns dos determinantes do IDE no período recente, assim como discutir suas características de sua distribuição geográfica e setorial.

O objetivo é testar a heterogeneidade dos determinantes e a relativa estabilidade dos fluxos e estoques de IDE no que tange à sua distribuição espacial e setorial.

O capítulo é composto por três seções. A primeira seção discutirá brevemente algumas das teorias que abordam a determinação dos fluxos de IDE, com destaque para o paradigma eclético de Dunning. A segunda seção analisará os dados primários sobre a distribuição espacial do IDE mundial no período recente. O terceiro item lançará mão de modelos econométricos para analisar os determinantes do IDE de maneira geral

2.1. Teorias de determinação do IDE

O objetivo desta seção não é esgotar toda a literatura teórica sobre a mobilidade de capital, em especial do capital internacionalizado na forma de IDE, mas tão somente descrever as principais características da teoria que suporta a análise que se segue. Dentre as diversas análises teóricas aplicadas aos fluxos de IDE, optou-se aqui pela utilização do chamado paradigma eclético de Dunning²⁵.

Vale ressaltar que as proposições originais de Vernon (1966) e dos modelos de nova teoria do comércio exterior que mesclam análises de comércio e investimento²⁶ foram também apreciados.

No caso da teoria de Vernon, destaca-se a relação entre os fluxos de IDE e o “ciclo de vida do produto”. Em resumo, o autor define três etapas de difusão de um produto

²⁵ Ver Dunning (1988), mas principalmente a sua re-avaliação teórica em Dunning (1994).

²⁶ Ver Helpman (1984), Markusen e Venables (1998) ou Markusen e Maskus (2002). Hiratuka (2002: 1) faz ampla resenha sobre estes modelos)

industrial, a saber, *recém-introduzido*, em *maturação* e *padronizado* e relaciona estes diversos momentos à difusão da oferta internacionalizada. No primeiro caso, os produtores pioneiros concentram sua produção em sua localização de origem, em geral, países dotados de maiores capacitações tecnológicas e/ou de capital. O autor usa como exemplo de localização original os EUA. Nesta etapa, em que a demanda internacional pelo produto ainda não se difundiu de forma marcante, há o predomínio de exportações de bens do país pioneiro para os demais demandantes internacionais. Na segunda etapa, quando a demanda já está suficientemente difundida em países de renda semelhante, há suficientes razões econômicas (maior economias de escala, por exemplo) para crer que os empresários inovadores e seus seguidores mais próximos do país pioneiro se interessem por expandir a produção para estes novos mercados em expansão. Ocorre, assim, uma primeira onda de internacionalização da produção, em direção a países de renda semelhante aos introdutores do produto que está em fase de maturação.

Finalmente, a terceira etapa do ciclo de vida do produto implica na plena difusão da demanda e da oferta, ou seja, o antigo produto inovador está suficientemente *padronizado* para poder ser produzido mesmo em regiões de menor renda relativa. Isto é possível porque os produtos padronizados dependeriam menos de conhecimento acumulado e de capital como fatores-chaves de vantagem competitiva e, portanto, poderiam ter sua produção deslocada para regiões mais intensivas em mão de obra. Este deslocamento, que geraria um comércio Sul-Norte de produtos manufaturados, só seria possível se houvesse instalação de filiais que deveriam produzir “(...) *em base de integração vertical auto-sustentadora*” (Vernon, 1961 *apud* 1979: 103). Nesta etapa, o comércio exterior se daria independentemente da dotação de fatores do países e a produção se internacionalizaria, através da difusão de filiais verticalizadas, do tipo *stand alone*. É importante ressaltar que a proposição de Vernon questionava em grande medida o teorema Heckscher-Ohlin de determinação do comércio, o que antecipa em muitos anos os determinantes dos modelos

da tradição Helpman-Krugman-Markusen. No entanto, como afirma Hiratuka (2002: 20), esta análise era bastante adequada para estudar a onda de internacionalização da *golden age* do capitalismo mundial, em que se expandiam filiais multidomésticas, *stand alone*.

Os modelos de comércio e investimento decorrem da renovação teórica nos meios acadêmicos ortodoxos que, a partir dos anos 70, passaram a questionar fortemente os modelos da tradição Heckscher-Ohlin. Os modelos que incorporam elementos da concorrência imperfeita e que, desta forma, permitem explicar melhor o então crescente fenômeno do comércio intra-industrial evoluem naturalmente para a incorporação de determinantes do investimento internacional. Resumidamente, são sugeridos dois modelos principais de investimento, que se complementam ou substituem o comércio de bens, a saber, modelos de investimento vertical ou horizontal²⁷.

O investimento do tipo vertical obedece ao princípio *heckscher-ohliano* de localizar etapas da produção em países conforme o diferencial na dotação de fatores. Etapas da produção intensivas em mão de obra deveriam ser deslocadas para países relativamente abundantes no fator de produção trabalho. Neste caso, o IDE cumpriria o objetivo de reduzir custos através da produção localizada no exterior, conforme a dotação relativa de fatores do país receptor, que enviaria os produtos finais e/ou insumos manufaturados para o país emissor ou para outros países produtores, que completariam a produção ou consumiriam o bem final. Neste modelo, o fluxo de IDE seria Norte-Sul e o comércio de bens, Sul-Norte, revelando o caráter complementar dos dois fluxos²⁸.

Os investimentos horizontais consideram as ETN como firmas que têm diversas plantas espalhadas pelo mundo, replicando suas atividades em muitas localizações diferentes (Markusen e Maskus, 2002: 694). Neste caso, o IDE procuraria aproveitar-se de

²⁷ Markusen e Maskus (2002) propõem um terceiro tipo híbrido, *knowledge-capital*, que reconhece que fatores como conhecimento, tecnologia e gestão são geograficamente mais móveis que as funções produtivas e podem ou não acompanhar os investimentos do tipo horizontal (mais provável) ou vertical (rejeitado por testes econométricos).

²⁸ Ver Helpman (1984) para proposições originais e Hiratuka (2001:12-14) para uma resenha.

economias de escala para competir em mercados de dotação de fatores semelhantes ao país emissor de capital, substituindo comércio. A relação entre economias de escala e custos de transporte determinaria a extensão do investimento transnacional, isto é, o IDE seria priorizado sobre o comércio exterior se as economias de escala na operação internacional (dependentes do nível de renda do país hospedeiro) superarem os custos de transporte entre o país emissor e o receptor. “*Nossa principal conclusão é que [as atividades das] multinacionais superam o comércio bilateral conforme os países se tornam mais parecidos em tamanho*”. Markusen e Vanables (1998: 201).

Já o paradigma eclético de Dunning pretendeu integrar diversas abordagens sobre os determinantes do IDE e as estratégias de atuação das ETN, criando um modelo de análise completo sobre internacionalização da produção. Inicialmente, Dunning (1988, 1994) recupera alguns elementos da tradição de Hymer (1976), em especial sobre os fatores que permitem que uma empresa possa competitivamente localizar-se no exterior.

As firmas que possuíssem *vantagens de propriedade* poderiam se internacionalizar justamente porque teriam maior capacidade competitiva que firmas localizadas no exterior. Tais vantagens emergiriam de uma miríade de ativos de propriedade da empresa, sejam ativos financeiros, produtivos ou tecnológicos, tangíveis ou intangíveis ou mesmo tácitos.

Firmas detentoras de vantagens de propriedade podem se internacionalizar através de três maneiras:

- Comércio exterior: exportar bens e serviços para os quais detém vantagens a partir de sua base original em direção a mercados no exterior;
- Formas contratuais: a forma mais comum é o licenciamento, em que as firmas negociam licenças de produção com sócios localizados no exterior, em geral recebendo *royalties* pela operação;

- IDE: forma mais profunda de internacionalização, pressupõe a instalação de unidades produtivas de propriedade da empresa no exterior.

Estas formas não são mutuamente excludentes e uma mesma ETN detentora de vantagens de propriedade pode adotar as três formas em mercados distintos. A decisão de como se aproveitar das vantagens de propriedade para se internacionalizar depende da análise de outras duas vantagens:

Vantagens de localização são características do mercado-alvo no exterior que exercem atração para a firma que pretende se internacionalizar; Em geral, estão relacionadas com o tamanho do mercado (nível de renda agregada, dinamismo, renda per capita, densidade da estrutura econômica) e outras características como desenvolvimento de instituições (em especial, sistema jurídico), custo e qualificação da mão de obra, capacitação tecnológica, disponibilidade e qualidade de infra-estrutura, padrões sócio-ambientais, etc. Além disto, a distância do potencial receptor para o possível emissor pode representar uma vantagem de localização. É importante ressaltar que as vantagens de localização é uma percepção da ETN interessada. Para algumas ETN do complexo químico, um país que tem baixos padrões ambientais apresenta vantagens de localização. Para uma empresa de produtos orgânicos, este país representa uma desvantagem de localização. Segundo Markusen (1998: 739), firmas do tipo horizontal percebem vantagens de localização quanto maior for o mercado receptor, inclusive níveis altos de renda, e, sobretudo, se os custos de transporte até lá forem relativamente altos. De maneira oposta, firmas verticais percebem vantagens de localização no diferencial de custo de mão de obra, por exemplo.

Outro custo benefício que as ETN que consideram em sua decisão de como se internacionalizar, são as *vantagens de internalização*. Isto é, as ETN ponderam entre o controle proprietário da operação de internacionalização (sejam exportações, seja através de IDE) ou delegando o controle a outras empresas, através de formas contratuais de cessão de

direitos (quase sempre, licenciamento da produção). É um dilema que remete ao balanço dos chamados custos de transação (Williamson, 1985), advindos da ponderação entre produzir internamente ou externalizar a operação para outros atores produtivos, mediante contratos. Se os custos de transação forem elevados, as ETN preferirão internalizar a operação, ou seja, controlar proprietariamente a internacionalização. Este é o caso das situações em que há forte incerteza para o respeito aos contratos e aos direitos de propriedade em casos de licenciamento.

Uma análise custo benefício das vantagens de localização e de internalização determina de qual maneira a ETN lançará mão de suas vantagens de propriedade para promover a internacionalização. No caso do IDE, a ETN tem que observar, concomitantemente, vantagens de propriedade, de localização e de internacionalização. Se não há vantagens de internalização, mas ocorrem as outras duas, a ETN optará por internacionalizar-se através de licenciamento. E se não houverem vantagens nem de internalização, nem de localização no mercado pretendido, então as firmas se internacionalizarão da maneira mais simples, através de exportações para este mercado-alvo.

Segundo Dunning (1994), decidindo-se pela internacionalização através de IDE, a ETN também poderá adotar até quatro estratégias de atuação no país receptor. São definidos os seguintes tipos:

Resource-seeking: quando a ETN opera em setores intensivos em recursos naturais sob a motivação de exportar do país receptor estes recursos abundantes. É a forma típica dos investimentos em mineração e exploração de petróleo, por exemplo. Chudnovsky e López (2006: 357) caracterizam este tipo de IDE como um *enclave* em países receptores. Neste caso, há baixíssima integração da operação da ETN com a estrutura econômica local, e os coeficientes de exportação são muito elevados e os mercados receptores são marginais para as vendas da filial.

Market-seeking: como será visto, este é o modo mais freqüente de atuação das ETN no século XX, sobretudo quando representa o investimento entre países de mesmo nível de renda. Encontra paralelo no tipo horizontal *makunseano*, e a motivação principal é explorar as vantagens do mercado do país hospedeiro, em geral competindo com firmas locais e demais ETN que ali se encontram para disputar espaços de acumulação de capital. Quase sempre é a expressão teórica do IDE motivado por *tariff-jumping* (ver Capítulo 1).

Neste caso, os coeficientes de comércio das filiais das ETN e a capacidade de adensar uma cadeia de fornecedores locais variam de país a país, de setor a setor. Nos anos 50-70, esta modalidade tinha uma capacidade maior de gerar este adensamento, vide os casos de Brasil, Argentina e México. Nos anos 90, a realidade se alterou e com freqüência este tipo de IDE pode ser caracterizado como “*market-seeking* com orientação importadora”, em que o conteúdo importado da produção da filial é bastante elevada em relação à suas vendas, concentradas no mercado doméstico; ou ainda “*market-seeking* com orientação exportadora”, em que tanto o mercado doméstico, quanto os mercados externos são destinos das vendas da filial, independentemente da magnitude do coeficiente de importações (ver Laplane et al, 2001).

Efficiency-seeking: tipo de investimento que permite obter vantagens competitivas, em geral associadas a menores custos de produção (e.g. mão de obra mais barata). Este caso se aproxima do tipo vertical de Markusen e, de maneira geral, implica numa integração complexa entre matrizes, filiais e uma ampla rede de fornecedores mundiais. Neste caso, os coeficientes de comércio de uma filial tendem a ser elevados, tanto para a importação de insumos, quanto para a exportação de produtos (que podem ser insumos para outras filiais operando em rede ou bens finais para os principais mercados consumidores, onde quase sempre figura o país emissor). Neste caso, IDE e comércio são fortemente complementares, e a modalidade de comércio muitas vezes se aproxima exclusivamente de fluxos intra-firma.

Strategic-asset-seeking: nesta estratégia, o IDE pode ser motivado pelos motivos anteriores sobrepostos com a preocupação de adquirir, através da internacionalização, ativos que incrementem a eficiência produtiva ou as vantagens competitivas para a toda corporação. Pode estar associado ao acesso privilegiado a fontes de matéria prima ou canais de distribuição, aquisição de capacitações tecnológicas, aquisição de marcas e outros ativos intangíveis (e.g. obtenção de novas formas gerenciais), entre outros²⁹. No caso do IDE Norte-Norte, esta modalidade tem complementado a predominância da motivação *market-seeking* puro. Além disto, nesta forma de atuação, o movimento de entrada de IDE é quase sempre através de fusões e aquisições, modalidade mais observada durante o boom de IDE nos 90, em detrimento do formato *greenfield*, típico dos anos 50-70 (Chudnovsky e López, 2006: 364).

O paradigma eclético de Dunning e as proposições da tradição Helpman-Markusen-Vanables são as principais referências teóricas no estudo quantitativo dos determinantes de IDE, e serão referenciados na análise quantitativa que se segue.

2.2. Características gerais do IDE recente

A seção 1.1 acima discutiu o movimento geral de internacionalização do capital nas últimas décadas do século XX. Ali, discutiu-se que o acirramento da concorrência em nível global implicou em respostas estratégicas por parte das grandes corporações transnacionais que, por sua vez, determinaram a descentralização, a desverticalização e a flexibilização das operações produtivas, agora organizadas em redes internacionais integradas de forma complexa.

Estas novas estratégias implicaram em forte aumento dos fluxos de IDE e de comércio exterior, já a partir dos anos 80, sobretudo aqueles caracterizados como intra-industrial e intra-firma. Evidentemente, estes movimentos foram facilitados pelos

²⁹ Dunning (1994: 36 e seguintes).

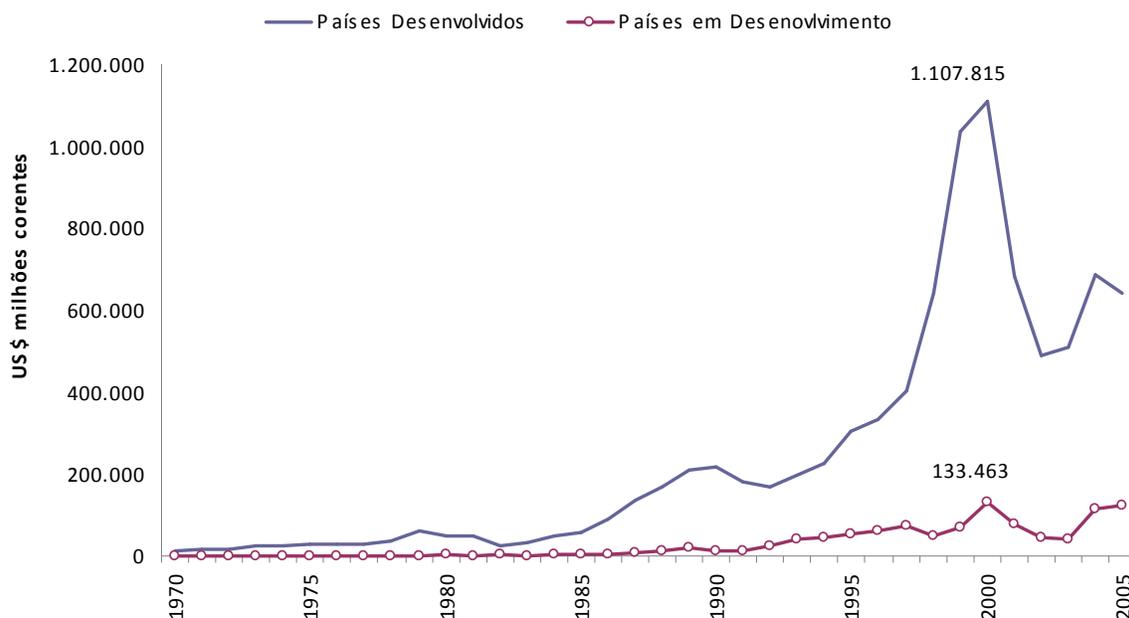
concomitantes processos de liberalização comercial e da mobilidade de capital, através de políticas nacionais unilaterais, mas também pela proliferação de acordos de integração econômica de várias naturezas e alcances.

É neste contexto de complementaridade entre IDE e comércio, entre novas formas de gestão e descentralização das operações produtivas que serão analisados os padrões de expansão e distribuição espacial do IDE a partir dos anos 90.

Inicialmente, é preciso reafirmar que o IDE liderou o processo de internacionalização produtiva desde 1980, e, sobretudo, durante os anos 90, ao observar um dinamismo superior a outras variáveis que compõem este processo, como, por exemplo, o crescimento dos fluxos de comércio exterior. De fato, os fluxos e o estoque de IDE enviado cresceram a taxas de 11,3% e 12,4% ao ano entre 1980 e 2005, superando por larga margem a evolução da riqueza e dos fluxos comerciais mundiais (ver Tabela 1.1 acima).

No entanto, vale ressaltar que tal crescimento foi fortemente comandado pelas ETN originárias dos países centrais. Durante todo o período as empresas dos países desenvolvidos foram responsáveis por cerca de 90% da exportação de capital produtivo, observado tanto pelos fluxos, quanto pelos estoques (ver Gráficos 2.1 e 2.2, abaixo, e Tabelas Anexa 1 e 2 do Anexo Estatístico).

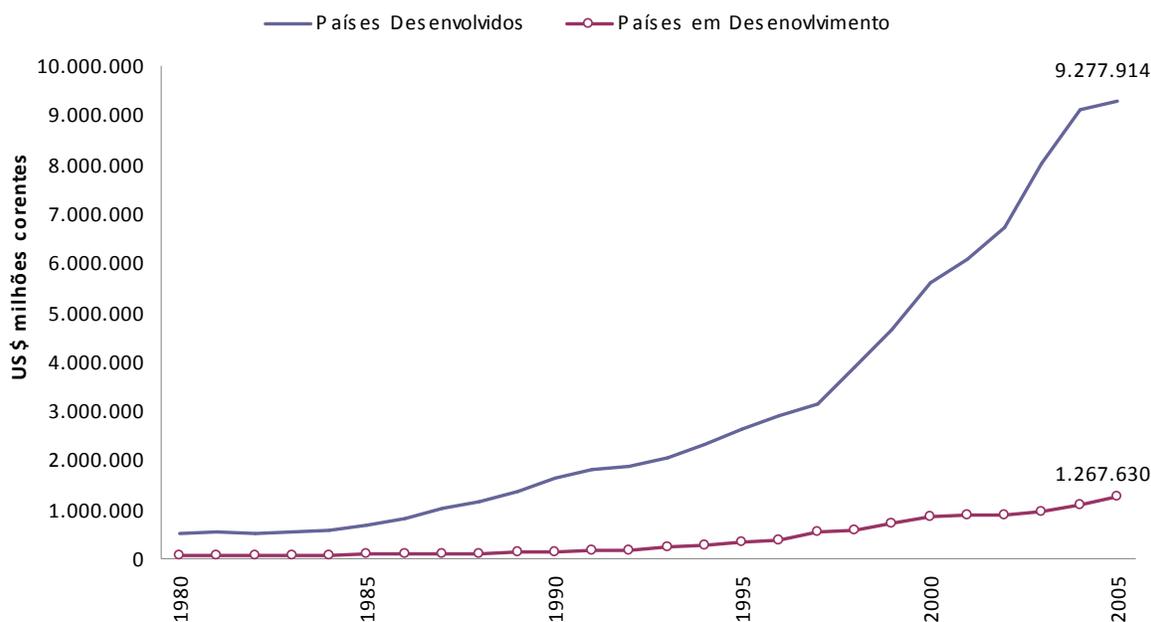
Gráfico 2.1 - Evolução dos fluxos de IDE enviados, 1970-2005



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

No auge deste ciclo de expansão do IDE (2000), os países em desenvolvimento foram responsáveis por menos de 11% do total dos fluxos emitidos. Tal tendência se confirma na média 2000-2005 (11,4% do total). O mesmo movimento é encontrado no que se refere ao estoque de IDE enviado, uma vez que os PED representavam cerca de 11% do capital acumulado no exterior, tanto para a média 1980-89, quanto para 2000-2005.

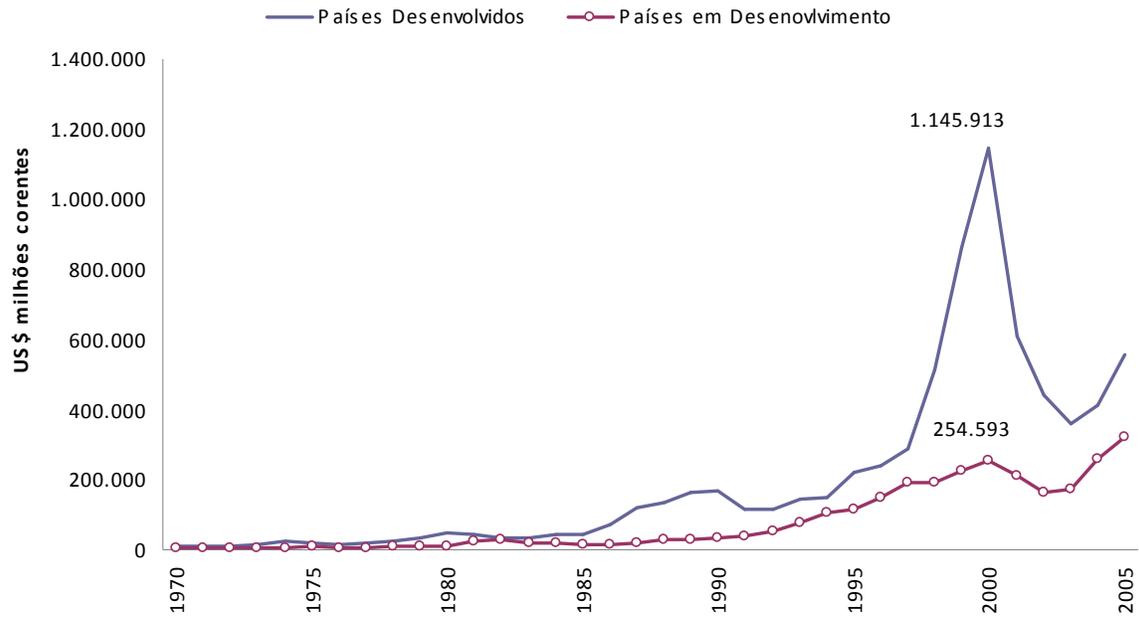
Gráfico 2.2 - Evolução do estoque de IDE enviado, 1980-2005



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Por outro lado, a participação dos PED como receptores de IDE alterou-se marginalmente neste período. Entre 1980-89 os PED receberam, em média fluxos anuais de US\$ 20,5 bilhões, ou cerca de 22% do total. No período 2000-2005, esta participação aumentou para 27,4%, ou mais de US\$ 230 bilhões na média anual (ver Gráfico 2.3 abaixo, e Tabela Anexa 2).

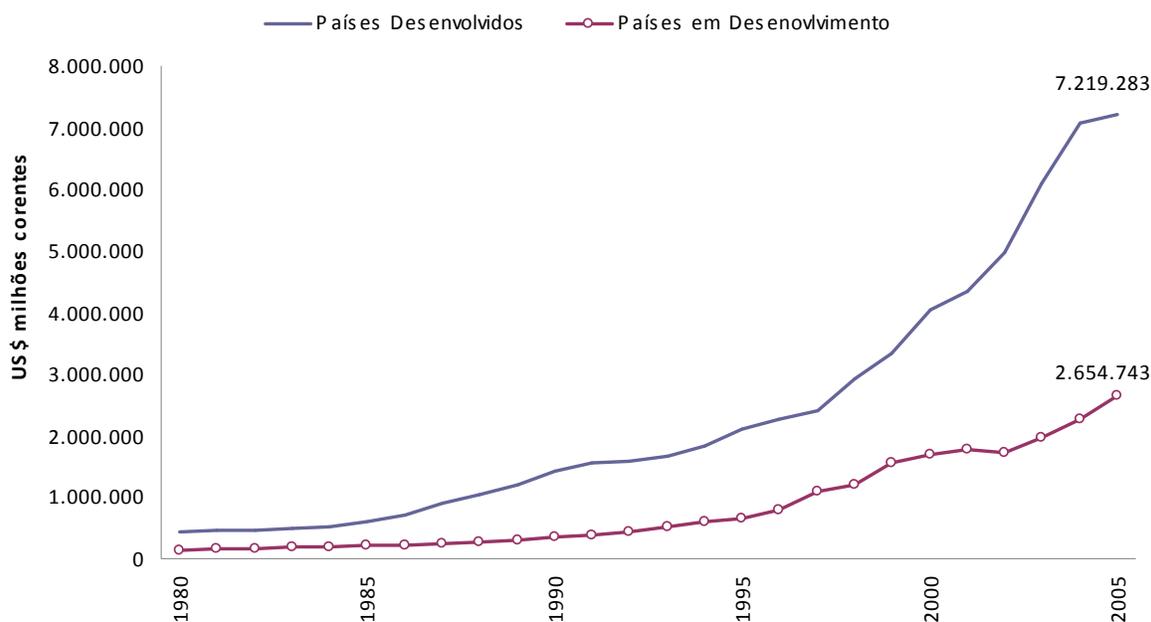
Gráfico 2.3 - Evolução dos fluxos de IDE recebidos, 1970-2005



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

O mesmo movimento, em menor proporção, pôde ser observado na distribuição do estoque de IDE recebido. De fato, a participação dos PED cresceu de 24% em 1980-89 para 26% na média 2000-2005 (ver Gráfico 2.4 e Tabela Anexa 1)

Gráfico 2.4 - Evolução do estoque de IDE recebido, 1980-2005



Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Tal dinâmica pode ser complementada pela desagregação da análise por países selecionados, emissores e receptores. Pelo lado dos emissores, é possível observar que os EUA continuam sendo os maiores exportadores de capital, seja pela medida de fluxo (16% do total, na média 2000-2005), seja pela de estoque (20% no mesmo período), ainda que esta liderança tenha diminuído. Dentre os países desenvolvidos, ganharam espaço no estoque de IDE mundial, praticamente apenas Reino Unido e Espanha (neste caso, quase triplicando sua participação). Por outro lado, o Japão encolheu fortemente sua participação, de menos de 11% do total na primeira metade dos anos 90 para menos de 4% no começo do século XXI. Os demais países desenvolvidos analisados mantiveram, com pequenas alterações, sua participação no total acumulado de IDE no mundo. De qualquer forma, os países mais desenvolvidos contribuíram com mais de 86% do total da variação do estoque IDE no período estudado (1990-95 a 2000-05), mantendo praticamente inalterada sua importância enquanto principal grupo exportador deste tipo de capital (ver Tabela 2.1).

Tabela 2.1 - Mundo e países selecionados: estoque de IDE enviado, 1990-2005

	Média 1990-1995		Média 2000-2005		Variação	Contribuição
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	%	%
<i>Países Desenvolvidos</i>	2.058.689	90,2	7.468.432	87,5	262,8	86,5
EUA	546.103	23,9	1.716.720	20,1	214,4	18,7
Reino Unido	251.727	11,0	1.075.876	12,6	327,4	13,2
Alemanha	197.256	8,6	762.511	8,9	286,6	9,0
França	154.352	6,8	657.855	7,7	326,2	8,1
Holanda	130.161	5,7	466.986	5,5	258,8	5,4
Japão	242.519	10,6	329.236	3,9	35,8	1,4
Suíça	93.837	4,1	316.257	3,7	237,0	3,6
Canadá	96.989	4,2	309.528	3,6	219,1	3,4
Espanha	26.254	1,1	273.042	3,2	940,0	3,9
<i>Países em Desenvolvimento</i>	222.291	9,7	988.646	11,6	344,8	12,3
China	11.083	0,5	35.685	0,4	222,0	0,4
México	3.505	0,2	16.678	0,2	375,8	0,2
Brasil	42.640	1,9	58.617	0,7	37,5	0,2
Total Mundial	2.282.934	100,0	8.534.964	100,0	273,9	100,0

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Pelo lado dos fluxos médios de IDE no período, a mesma tendência se verifica, isto é, manutenção da importância dos países desenvolvidos como grandes emissores (em torno de 87% nos dois períodos médios estudados), a perda de importância relativa dos EUA e expressiva no caso do Japão, além da emergência da Espanha, que exportou em média, quase US\$ 42 bilhões anuais entre 2000-05. Juntam-se ao Reino Unido também a França e a Holanda como países que ampliaram sua participação na emissão de fluxo, atingindo, respectivamente, 11,5% e 7,2% do total dos fluxos emitidos no período 2000-05. E no caso dos países que perdem participação, nota-se o caso da Alemanha, que respondia por 9,5% do envio de IDE entre 1990-95 e, ao final do período, representava, em média, menos de 4% do total dos fluxos de IDE (ver Tabela 2.2).

Tabela 2.2 - Mundo e países selecionados: fluxos de IDE enviado, 1990-2005

	Média 1990-1995		Média 2000-2005		Variação	Contribuição
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	%	%
<i>Países Desenvolvidos</i>	216.093	87,0	686.005	87,6	217,5	87,8
EUA	58.150	23,4	123.587	15,8	112,5	12,2
Reino Unido	25.648	10,3	100.112	12,8	290,3	13,9
Alemanha	23.479	9,5	28.146	3,6	19,9	0,9
França	17.555	7,1	90.080	11,5	413,1	13,6
Holanda	14.495	5,8	56.527	7,2	290,0	7,9
Japão	25.272	10,2	34.617	4,4	37,0	1,7
Suíça	8.590	3,5	26.055	3,3	203,3	3,3
Canadá	6.853	2,8	34.388	4,4	401,8	5,1
Espanha	3.648	1,5	41.811	5,3	1046,1	7,1
<i>Países em Desenvolvimento</i>	31.663	12,7	89.124	11,4	181,5	10,7
China	676	0,3	2.513	0,3	271,9	0,3
México	289	0,1	2.919	0,4	911,1	0,5
Brasil	2.357	0,9	3.880	0,5	64,6	0,3
Total Mundial	248.360	100,0	783.517	100,0	215,5	100,0

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Por outro lado, os PED ampliaram marginalmente sua participação no estoque total, de 9,7% para 11,6%, com grande contribuição de Hong Kong como principal emissor. Do ponto de vista dos fluxos, os PED contribuíram com menos de 11% da variação total, a despeito do forte crescimento observado pelas emissões chinesas e mexicanas, por exemplo (ver Tabelas 2.1 e 2.2 acima).

Quando se refere aos principais receptores de IDE, os PED têm uma parcela maior tanto do estoque quanto dos fluxos, ainda que sejam fortemente minoritários como *loci* de acumulação de capital transnacional. Entre os dois períodos médios, a participação dos PED como receptores do estoque de IDE mundial cresceu de 22,6% para pouco menos de 26% ao final do período, com destaque para China, que acumula mais de US\$ 230 bilhões em IDE recebido na média 2000-05, multiplicando por quatro o montante da primeira metade dos anos 90 (Ver Tabela 2.3).

Dentre os países desenvolvidos, que mantém cerca de $\frac{3}{4}$ do estoque de IDE recebido durante todo o período, há mudanças marginais na distribuição espacial. A maior das perdas ocorreu no Canadá, que no início do período respondia por 5,2% do total do estoque

e, ao final do período estudado, reduziu esta participação para pouco mais de 3%. Os demais receptores dos países centrais permaneceram relativamente estáveis. Reino Unido e EUA responderam, sozinhos, por cerca de ¼ da variação do estoque de IDE recebido, explicitando a estabilidade da forte concentração – nos países centrais - do IDE mundial.

Tabela 2.3 - Mundo e países selecionados: estoque de IDE recebido, 1990-2005

	Média 1990-1995		Média 2000-2005		Varição	Contribuição
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	%	%
<i>Países Desenvolvidos</i>	1.691.973	77,2	5.616.887	72,1	232,0	70,1
EUA	453.464	20,7	1.418.046	18,2	212,7	17,2
Reino Unido	192.305	8,8	599.906	7,7	212,0	7,3
França	133.769	6,1	448.069	5,8	235,0	5,6
Holanda	83.264	3,8	383.176	4,9	360,2	5,4
Alemanha	129.398	5,9	368.163	4,7	184,5	4,3
Espanha	91.882	4,2	282.201	3,6	207,1	3,4
Canadá	113.104	5,2	267.988	3,4	136,9	2,8
Irlanda	59.684	2,7	185.358	2,4	210,6	2,2
Japão	17.881	0,8	77.732	1,0	334,7	1,1
<i>Países em Desenvolvimento</i>	495.815	22,6	2.012.574	25,8	305,9	27,1
China	53.440	2,4	234.117	3,0	338,1	3,2
México	33.970	1,6	161.684	2,1	376,0	2,3
Brasil	43.513	2,0	136.842	1,8	214,5	1,7
Total Mundial	2.190.541	100,0	7.787.631	100,0	255,5	100,0

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Os fluxos de IDE pouco alteraram este quadro. Os países desenvolvidos receberam maior proporção destes fluxos que os PED, o que significou incrementar sua participação total para 70%, na média 2000-05. Os PED, que excluem as chamadas economias em transição, países ex-comunistas, reduziram sua importância no recebimento de IDE de 31,7% para 27,4%. Individualmente, merecem destaque a evolução do conjunto Bélgica-Luxemburgo, da Alemanha e do Brasil. As características fiscais de Luxemburgo atraíram diversas ETN que ali instalaram sedes corporativas após processos de fusões³⁰. O caso brasileiro, que será melhor discutido no capítulo 3, pode ser explicado pelos processos de liberalização, desregulamentação e privatização num contexto de estabilidade monetária

³⁰ É o caso da mega-fusão de três empresas europeias (Arbed, Aceralia e Usinor) do setor siderúrgico que criou em Luxemburgo a Arcelor, depois fundida também com a Mittal.

durante os anos 90. De qualquer forma, vale ressaltar que, também no caso dos fluxos, não houve grande alteração na distribuição espacial do IDE recebido, com amplo predomínio de destinos tradicionais, tais como EUA e países da Europa ocidental (ver Tabela 2.4).

Tabela 2.4 - Mundo e países selecionados: fluxo de IDE recebido, 1990-2005

	Média 1990-1995		Média 2000-2005		Variação	Contribuição
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%		
<i>Países Desenvolvidos</i>	151.167	67,4	587.760	69,9	288,8	70,8
EUA	40.828	18,2	137.153	16,3	235,9	15,6
Bélgica-Luxemburgo	9.775	4,4	88.471	10,5	805,1	12,8
Reino Unido	17.468	7,8	72.156	8,6	313,1	8,9
Alemanha	4.188	1,9	54.160	6,4	1193,2	8,1
França	13.817	6,2	46.702	5,6	238,0	5,3
Holanda	8.061	3,6	34.439	4,1	327,2	4,3
Espanha	11.131	5,0	30.134	3,6	170,7	3,1
Canadá	6.230	2,8	26.597	3,2	326,9	3,3
Itália	3.806	1,7	15.998	1,9	320,4	2,0
<i>Países em Desenvolvimento</i>	70.997	31,7	230.156	27,4	224,2	25,8
China	19.610	8,7	54.479	6,5	177,8	5,7
México	6.113	2,7	18.988	2,3	210,6	2,1
Brasil	2.000	0,9	19.197	2,3	860,0	2,8
Total Mundial	224.275	100,0	840.741	100,0	274,9	100,0

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

É importante notar, portanto, que a despeito do expressivo crescimento dos fluxos de IDE recebidos pelos PED nos últimos anos (16,1% ao entre 1980 e 2005), não houve uma alteração significativa na participação deste grupo de países no total recebido e acumulado de IDE. Ou seja, ainda que tenha havido uma franca descentralização das operações produtivas, a atuação das ETN ainda se concentra nos países centrais. Em grande medida esta manutenção da concentração está associada ao crescimento maior do IDE em serviços, em detrimento do IDE industrial, conforme será observado no item 2.4. De qualquer forma, verifica-se um movimento de interpenetração, ou de investimento cruzado entre os países da OCDE³¹, revelando uma certa estabilidade na distribuição geográfica do IDE nos últimos 25 anos.

³¹ Ver Chesnais (1996: 61 e seguintes)

Desagregando informações por países, é possível confirmar esta relativa estabilidade do destino do IDE no período recente. No exercício descritivo que se segue foram selecionados seis dos mais importantes países emissores de IDE e analisadas a distribuição espacial do estoque de IDE por regiões de destino.

O resultado geral é uma relativa estabilidade do estoque, com a manutenção da maior importância relativa de países europeus como destino prioritário dos investimentos.

Mudanças mais expressivas ocorreram apenas nos casos de França, que ampliou significativamente seu capital acumulado nos EUA e no Canadá em detrimento da Europa (ver Tabela 2.5) e o caso do segundo maior emissor, o Reino Unido, que observou a redução da importância do NAFTA como destino de IDE em favor da Europa, com destaque para os países do Benelux, que ampliaram sua participação de 8% na média 1989-91 para mais de 33% do estoque total na média do período 1999-01, reafirmando movimento de consolidação patrimonial descrito acima.

Tabela 2.5 – Países selecionados: distribuição regional do estoque de IDE enviado, 1989-2001

País emissor	Região receptora	Estoque médio (US\$ milhões)		Participação %		Variação %	Contribuição à variação %
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
EUA	América Latina	22.090	77.817	5,2	6,0	252,3	6,3
	Ásia	44.075	155.446	10,3	11,9	252,7	12,7
	Europa	212.494	667.376	49,8	51,1	214,1	51,8
	Nafta	78.415	175.636	18,4	13,5	124,0	11,1
	Row	20.636	48.854	4,8	3,7	136,7	3,2
	Total Amostra	377.710	1.125.128	88,5	86,2	197,9	85,1
	Total Geral	426.715	1.305.144	100,0	100,0	205,9	100,0
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Japão	América Latina	6.844	4.487	2,3	1,6	-34,4	19,9
	Ásia	42.171	45.677	14,4	16,2	8,3	-29,6
	Europa	52.740	57.904	18,0	20,5	9,8	-43,6
	Nafta	129.751	140.091	44,2	49,7	8,0	-87,3
	Row	15.919	9.046	5,4	3,2	-43,2	58,0
	Total Amostra	247.425	257.206	84,2	91,3	4,0	-82,6
	Total Geral	293.702	281.856	100,0	100,0	-4,0	100,0
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Alemanha	América Latina	4.766	10.954	3,6	2,2	129,8	1,7
	Ásia	4.960	25.854	3,8	5,3	421,2	5,8
	Europa	78.073	271.884	59,5	55,7	248,2	54,3
	Nafta	37.784	152.920	28,8	31,3	304,7	32,2
	Row	2.718	7.123	2,1	1,5	162,1	1,2
	Total Amostra	128.300	468.734	97,8	96,0	265,3	95,3
	Total Geral	131.223	488.414	100,0	100,0	272,2	100,0
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
França	América Latina	2.088	13.939	2,1	3,4	567,7	3,8
	Ásia	2.061	14.925	2,1	3,6	624,3	4,1
	Europa	64.864	229.515	66,8	55,8	253,8	52,4
	Nafta	23.609	130.866	24,3	31,8	454,3	34,1
	Row	1.032	4.365	1,1	1,1	323,1	1,1
	Total Amostra	93.653	393.610	96,4	95,7	320,3	95,4
	Total Geral	97.135	411.488	100,0	100,0	323,6	100,0
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Holanda	América Latina	3.299	7.855	2,2	2,6	138,1	3,1
	Ásia	6.998	11.727	4,6	3,9	67,6	3,2
	Europa	84.178	174.104	55,5	58,2	106,8	60,9
	Nafta	43.987	83.389	29,0	27,9	89,6	26,7
	Row	1.445	2.780	1,0	0,9	92,4	0,9
	Total Amostra	139.907	279.855	92,3	93,5	100,0	94,8
	Total Geral	151.617	299.177	100,0	100,0	97,3	100,0
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Reino Unido	América Latina	3.037	12.237	1,5	1,5	302,9	1,5
	Ásia	13.066	32.919	6,2	4,0	151,9	3,2
	Europa	58.524	442.007	28,0	53,3	655,3	61,8
	Nafta	92.972	265.244	44,4	32,0	185,3	27,8
	Row	17.576	27.599	8,4	3,3	57,0	1,6
	Total Amostra	185.175	780.005	88,5	94,0	321,2	95,8
	Total Geral	209.311	829.968	100,0	100,0	296,5	100,0

Fonte: elaborado a partir de Source-OCDE

Quanto à distribuição dos fluxos, pode-se notar uma distribuição espacial mais dinâmica e ampla, além dos casos de França e Reino Unido. Por exemplo, ao incluir os dados de fluxo enviados da Espanha (um ator emergente nos anos 90 como emissor de IDE, mas cujos dados de estoque não estavam disponíveis) percebe-se uma franca alteração nos fluxos, em benefício da América Latina e em detrimento da Europa como principal lócus de atração de IDE espanhol (ver tabela 2.6).

O mesmo vale para a Holanda, que claramente priorizou seus fluxos de IDE da Europa para os EUA, país que se aproximou de parcela de 42% dos fluxos holandeses na média 1999-01, contra 25% no início dos anos 90 (ver Tabela 2.6). De maneira semelhante deu-se o caso da Alemanha, que enviou pouco menos de US\$ 32 bilhões anuais (ou 47% do total) para os EUA em 1999-01, tendo enviado apenas cerca de US\$ 3 bilhões (16%) em 1989-91. Também neste caso foi a Europa que perdeu importância como região receptora dos fluxos de IDE alemães.

No caso japonês, houve uma inversão deste movimento de substituição. Neste caso, foi o Nafta (em especial os EUA) que perdeu a primazia dos fluxos de IDE originários do Japão, em benefício da Europa, com destaque para o crescimento da importância da Holanda, que recebeu quase 12% de fluxo médio anual de IDE japonês.

Tabela 2.6 - Países seleccionados: distribuição regional dos fluxos de IDE enviado, 1989-2001

País emissor	Região receptora	Fluxos médios (US\$ milhões)		Participação %		Variação %	Contribuição à variação %
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Espanha	América Latina	176	16.195	5,2	39,0	9096,6	39,0
	Ásia	22	232	0,6	0,6	961,2	0,6
	Europa	2.115	17.832	62,0	42,9	743,2	42,9
	Nafta	463	5.881	13,6	14,2	1170,8	14,2
	Row	23	-203	0,7	-0,5	-1001,9	-0,5
	Total Amostra	2.798	39.936	82,0	96,2	1327,2	96,2
	<i>Total Geral</i>	<i>3.412</i>	<i>41.521</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>1116,9</i>	<i>100,0</i>
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Japão	América Latina	514	850	0,9	1,7	65,2	-5,5
	Ásia	6.546	6.013	11,8	12,2	-8,1	8,7
	Europa	12.811	20.420	23,2	41,5	59,4	-124,8
	Nafta	26.760	15.067	48,4	30,6	-43,7	191,7
	Row	3.679	781	6,7	1,6	-78,8	47,5
	Total Amostra	50.310	43.131	90,9	87,6	-14,3	117,7
	<i>Total Geral</i>	<i>55.322</i>	<i>49.224</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>-11,0</i>	<i>100,0</i>
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Alemanha	América Latina	240	891	1,1	1,3	271,9	1,4
	Ásia	569	4.853	2,7	7,2	753,2	9,2
	Europa	15.433	23.647	73,8	35,0	53,2	17,6
	Nafta	4.057	32.262	19,4	47,8	695,2	60,6
	Row	196	850	0,9	1,3	334,2	1,4
	Total Amostra	20.494	62.503	98,0	92,6	205,0	90,2
	<i>Total Geral</i>	<i>20.921</i>	<i>67.499</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>222,6</i>	<i>100,0</i>
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
França	América Latina	50	3.523	0,2	2,7	6897,5	3,4
	Ásia	249	5.309	0,9	4,1	2032,8	5,0
	Europa	15.119	82.483	55,3	64,2	445,6	66,7
	Nafta	5.624	34.041	20,6	26,5	505,2	28,1
	Row	180	811	0,7	0,6	351,4	0,6
	Total Amostra	21.222	126.167	77,6	98,3	494,5	103,9
	<i>Total Geral</i>	<i>27.356</i>	<i>128.389</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>369,3</i>	<i>100,0</i>
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Holanda	América Latina	437	1.220	3,5	2,4	179,2	2,0
	Ásia	-9	1.194	-0,1	2,3	-13729,7	3,1
	Europa	7.739	23.967	61,3	47,0	209,7	42,3
	Nafta	3.342	22.357	26,5	43,8	569,0	49,5
	Row	149	252	1,2	0,5	69,8	0,3
	Total Amostra	11.658	48.991	92,4	96,0	320,2	97,2
	<i>Total Geral</i>	<i>12.618</i>	<i>51.026</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>304,4</i>	<i>100,0</i>
		1989-91	1999-01	1989-91	1999-01	%	%
Reino Unido	América Latina	405	456	1,7	0,3	12,7	0,0
	Ásia	901	2.457	3,9	1,5	172,8	1,1
	Europa	8.623	83.531	37,2	50,7	868,7	52,9
	Nafta	8.635	59.650	37,3	36,2	590,8	36,0
	Row	1.668	2.556	7,2	1,6	53,2	0,6
	Total Amostra	20.232	148.650	87,3	90,2	634,7	90,6
	<i>Total Geral</i>	<i>23.176</i>	<i>164.880</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>611,4</i>	<i>100,0</i>

Fonte: elaborado a partir de Source-OCDE

Em suma, pode-se concluir que, apesar do forte crescimento da importância dos PED, o movimento do IDE é fortemente dependente da atuação das ETN originárias dos países centrais. São estes países os maiores emissores e receptores de IDE, revelando as tendências de acirramento da concorrência oligopolística e interpenetração do capital no centro econômico mundial. Além disto, como será visto na seção 2.3 adiante, grande parte deste investimento cruzado se dá através do emprego de estratégias de exploração de mercados locais, ao invés de práticas de investimento vertical ou *efficiency-seeking*. Ou seja, continuam a predominar estratégias *market-seeking*, conduzidas por ETN de países centrais, que buscam assim ampliar *market-share* em outros países desenvolvidos.

Na seção 2.3 que se segue, serão usadas outras técnicas estatísticas para investigar a heterogeneidade dos determinantes do IDE em geral. O capítulo 3 aplicará o exercício e na perspectiva particular de alguns países emissores e receptores, assim como numa desagregação setorial.

2.3. Uma análise empírica dos determinantes do IDE

2.3.1. Supostos metodológicos

O uso de modelos gravitacionais vem sendo utilizado com relativo êxito para explicar fluxos comerciais entre países³². Mais recentemente, também vem sendo utilizado para observar determinantes dos fluxos de IDE entre investidores e países receptores. O objetivo geral é identificar forças atratoras – tais como tamanho de mercado – e forças repulsoras – tais como distância, numa analogia a modelos de física gravitacional. No caso da aplicação aos fluxos de IDE, diversos estudos têm captado a complementaridade entre IDE e comércio bilateral, confirmando empiricamente as principais assertivas das novas teorias do comércio internacional (tais como a prevalência de comércio intra-industrial) e

³² Ver por exemplo Frankel et al (1995) para uma resenha ou Evenett e Keller (2002) para explicações do porquê do “sucesso” teórico do uso empírico de modelos gravitacionais.

dos modelos de internacionalização da produção, com destaque para os modelos de Markusen³³, evidenciando a existência de investimentos verticais e/ou horizontais.

Diversas técnicas, inclusive utilizando-se modelos gravitacionais, têm sido utilizadas, com especificações diferentes e técnicas de estimativa heterogêneas, com resultados inconclusivos, em função de diferenças em fontes de dados, amostras, escolha e transformação de variáveis e métodos de estimação. Apenas para citar um exemplo, Sampayo (2000) propõe abandonar todas as técnicas clássicas de modelos gravitacionais e utilizar técnicas de “Share Gravity Model”, que incluem a possibilidade de captar efeitos de concorrência entre países receptores. Em outras palavras, os determinantes do IDE não residiriam apenas nas características do país receptor e do emissor, mas também na posição relativa para com destinos alternativos.

De qualquer forma, os resultados são também bastante heterogêneos, não permitindo generalizações para todos os países e todos os determinantes, conforme atestam testes como os de Nonnemberg e Mendonça (2004), Cieslik el Ryan (2004), Mold (2003), Chudnovsky e López (2002), Yeyati et al (2002), Buckley et al (2001), Stone e Jeon (1999) ou Brainard (1997), entre tantos outros.

O exercício que se segue pretende contribuir neste esforço, propondo inicialmente um modelo geral, com diversos países emissores e receptores analisados em conjunto. Em seguida (no Capítulo 3), o mesmo modelo é aplicado de forma desagregada para uma amostra de países, colhendo assim resultados individuais, para emissores e receptores

Optou-se aqui por estimativas em *pooled cross section*, que apresentaram os resultados de maior interesse, sobretudo por causa das características da amostra e pela necessidade de captar diretamente influências como distância e características regionais através de *dummies*.

³³ Ver Markusen (1998) ou Markusen and Venables (1998), por exemplo. Ou ainda, para uma resenha crítica e aplicação Brainard (1993) e Brainard (1997).

2.3.2. Especificação do modelo

Para analisar determinantes do IDE para um conjunto de emissores e receptores optou-se pelo seguinte modelo gravitacional.

$$\ln FLOW_{ij} \text{ ou } \ln STOCK_{ij} = \beta_1 \ln GDP_j + \beta_2 \ln DIST_{ij} + \beta_3 \ln index_{ij} + \beta_4 \ln comex_{ij} + \beta_5 \ln abert_j + \beta_6 \ln dFTA_{ij} + \beta_k \ln dRegion + \varepsilon_j$$

(1)

Onde:

lnFLOW_{ij} é o logaritmo do fluxo anual de IDE do país emissor *i* no receptor *j*, ano a ano entre 1990-2001. *lnSTOCK_{ij}* é o logaritmo do estoque de IDE do país emissor *i* no receptor *j*, para igual período. São 18 os países emissores e 44 os receptores *j*³⁴. Idealmente a amostra teria 9288 observações (18x43x12). Na prática, perdem-se observações pela não existência de fluxos em alguns países ou em alguns anos ou pela não disponibilidade do dado (de forma a atender o sigilo estatístico).

lnGDP_j é o logaritmo do produto interno bruto do país *j* para cada um dos anos em questão. Esta variável independente foi construída a partir dos dados do World Bank-WDI, medida em poder de paridade de compra em dólares constantes de 1995. Mediria a força atratora representada pelo tamanho do mercado doméstico – medido em capacidade efetiva de compra - do país receptor. Espera-se que a estimativa do parâmetro β_1 tenha sinal positivo. Na comparação entre os países, o coeficiente pode indicar em quais países o fator tamanho de mercado seria mais importante, determinando, portanto, estratégias do tipo *market seeking*.

lnDIST_j é o logaritmo da distância entre o país emissor *i* e o país receptor *j*. Mediria a força repulsora entre as duas economias em questão. Foi obtida pela base de dados da CEPIL, calculado em km entre as capitais dos países em questão “*as the crow flies*”. A

³⁴ Ver Quadro Anexo 2.1 para amostra completa.

literatura observa a ambigüidade esperada no sinal do parâmetro β_2 . Por um lado, o IDE pode ser estimulado pelo aumento da distância porque ficariam maiores os custos de transporte associados ao comércio exterior (neste caso IDE e comércio seriam substitutos entre si). Por outro lado, maiores distâncias tornariam maiores os custos associados à gestão da operação, elevando o risco e diminuindo o IDE. E mais, a maior parte dos estudos recentes, tem demonstrado a complementaridade entre comércio e IDE, rejeitando, portanto, a tendência de substituição entre os dois fluxos. Além disto, a organização da produção de ETN operando em redes tem estimulado um deslocamento da produção para a “periferia próxima” (ver Oman, 1994). Desta forma, espera-se que quanto maior a distância do país receptor, menor seria o IDE do país emissor.

labindex_j é um índice relativo que tenta captar as diferenças de custo de trabalho entre os países emissores e receptores. Foi obtido a partir dos dados de custo total do trabalho (“*compensation costs*”) das operações das ETN de capital estadunidenses e das ETN que operam nos EUA, também disponibilizados pela base BEA-USDIA. Relaciona o salário médio das ETN dos EUA operando no país *i* e *j*, seguindo a fórmula:

$$labindex_{ij} = \text{remuneração média em } j / \text{remuneração média em } i$$

Se o índice for superior a 1, espera-se que o custo do trabalho no país *j* seja superior àquele do país *i*. Espera-se que a estimativa do parâmetro β_3 tenha sinal negativo quando o investimento for do tipo vertical, voltado para explorar diferenças no custo dos fatores, no caso o custo do trabalho; e tenha sinal positivo, quando o IDE tiver características de *market seeking*, ou de investimento do tipo horizontal em que o nível médio de renda do país receptor é uma variável importante.

icomex_{ij} é um índice que procura medir a importância da relação comercial entre os emissores *i* e os receptores *j*. Tenta capturar a complementaridade ou não entre comércio exterior e IDE. A literatura vem encontrando cada vez mais esta complementaridade (ver Brainard, 1997 para resenha) em teste estatístico. O índice é calculado da seguinte forma:

$$icomexij = (X_{ij} + M_{ij}) / (X_i + M_i)$$

Onde X_{ij} e M_{ij} são exportações e importações de i para j e X_i e M_i são as exportações e importações totais de i . Quanto maior o índice, mais importante é o país j com parceiro comercial de i , isto é, o país receptor teria uma participação maior na corrente de comércio do país emissor de IDE. Se o IDE de i em j for complementar ao comércio bilateral, então espera-se que a estimativa do parâmetro deste índice seja positiva.

abert_j é um indicador do grau de abertura comercial do país receptor j . É uma próxy para grau de liberdade aos negócios, o que significaria que, quanto maior for o grau de abertura do maior receptor, maior deveria ser o afluxo de IDE, uma vez que ETN buscam países e mercados com menores obstáculos aos fluxos econômicos internacionais. Para captar este efeito. Diversos trabalhos utilizam indicadores qualitativos, tais como aqueles calculados pelo World Economic Forum. Neste exercício, optou-se por um indicador quantitativo, medido pela relação entre a corrente de comércio do país j e seu PIB. Espera-se que a estimativa deste parâmetro tenha resultado positivo.

dFTA_{ij} é uma *dummy* que indica se i e j têm um acordo de livre comércio, assumindo o valor 1 em caso afirmativo. Diversos autores³⁵ entendem que acordos de integração estimulariam os fluxos econômicos entre os parceiros preferenciais. A principal razão é que os acordos de integração normalmente incorporam capítulos sobre direitos dos investidores (como o Capítulo XI do NAFTA), o que cria um marco institucional mais favorável tanto para comércio, como para o IDE. Em tese, os acordos de integração comercial deveriam promover maiores investimentos, *ceteris paribu*, esperando-se um sinal estimado positivo.

Por outro lado, o sinal depende também do tipo de investimentos e do tipo de comércio. Como os acordos eliminam barreiras comerciais, o motivo “*tariff jumping*” para IDE seria enfraquecido no caso daquelas ETN que adotam estratégias *market seeking*.

³⁵ Ciéslik e Ryan (2004), Mold (2003), Bretton et al (1999) ou Motta e Norman (1996), por exemplo.

Porém o aumento do comércio ocasionado pela instituição do acordo de integração pode induzir investimentos complementares em atividades de suporte, como serviços financeiros, de distribuição ou de assistência técnica.

Já no caso das empresas com estratégias verticais ou “*efficiency seeking*”, a abertura comercial propiciada pelos acordos podem induzir investimentos necessários para a especialização das plantas em busca de custos mais baixos de produção. Este parece ser o caso do IDE estadunidense para o México após o NAFTA. Em suma, espera-se um resultado ambíguo, com a estimativa do parâmetro assumindo sinal positivo ou negativo.

region é um conjunto de *dummies* que assume o valor 1 se o país receptor pertencer a um das quatro *k* regiões definidas como UE para União Européia; Msul para Mercosul; Nafta para NAFTA e Asia para países asiáticos **em desenvolvimento**. Se o país não pertencer a uma destas regiões, o valor é zero. Espera-se que os valores sejam positivos ou negativos de acordo com setores e regiões específicos. De maneira geral, espera-se que os coeficientes para o NAFTA sejam maiores, sobretudo por causa do estabelecimento de uma área de livre comércio entre os EUA, Canadá e México que, ademais, são países vizinhos. De qualquer forma, o que interessa a este estudo, em especial, é comparar os coeficientes regionais, de modo a captar a relevância de cada região na atração do IDE setorial oriundo dos EUA.

Finalmente, ϵ é o erro aleatório do modelo.

Para os dados de IDE bilaterais foram utilizados os dados da OCDE, através do banco de dados Source-OCDE, que inclui informações sobre origem e destino do IDE, para uma amostra de 18 emissores e 44 receptores para o período 1990-2001. Em 2001, os dados de estoque enviado destes 18 emissores representavam 95% do total mundial. Além disto, os 44 receptores representaram, em 2001, mais de $\frac{3}{4}$ do estoque enviado pelos emissores, re-afirmando a robustez da amostra. O Quadro 2.1 abaixo resume as características das variáveis disponíveis, sua fonte de dados e os resultados esperados.

Quadro 2.1 – Modelo (1): Características das variáveis, fontes de dados e resultados esperados

Descrição das variáveis disponíveis	Código Variável	Fontes e observações	Sinal esperado
Estoque IDE i em j	InSTOCK _{ij}	Source-OCDE	Variável dependente
Fluxo de IDE i em j	InFLOW _{ij}	Source-OCDE	Variável dependente
Distancia entre i e j	InDIST _{ij}	CEPII em km	(-) ou (+)
Ln PIB em j	lnGDP _j	World Bank-WDI, valores em poder de paridade de compra constantes de 1995	(+)
Índice de abertura em j	abert _j	World Bank-WDI	(+)
Índice de comércio ij	icomex _{ij}	COMTRADE	(+)
Custo relativo do trabalho entre i e j	labindex _{ij}	BEA-USDIA	(-) IDE efficiency seeking (+) IDE market seeking
<i>Dummy</i> para UE (receptor)	Due	WTO-RTA	Indefinido
<i>Dummy</i> para Mercosul (receptor)	Dmsul	WTO-RTA	Indefinido
<i>Dummy</i> para NAFTA (receptor)	Dnafta	WTO-RTA	Indefinido
<i>Dummy</i> (para existência de ALC entre i e j)	dFTA	WTO-RTA	(-) ou (+)

A seguir são apresentados os resultados para um modelo geral, para todos os países em conjunto e, em seguida, desagregando estimativas por países emissores (Alemanha, Holanda, Espanha, EUA, Reino Unido, França e Japão) e receptores (Brasil, China e México).

2.3.3. Resultados: modelo geral de determinação do IDE

A tabela 2.7 abaixo resume os resultados econométricos para a estimação do modelo (1) utilizando-se técnicas de regressão por mínimos quadrados ordinários para equações em dados *pooled cross section*.

Dentre os resultados obtidos destacam-se a significativa importância das variáveis atratoras e repulsoras mais relevantes de modelos gravitacionais, a saber, uma proxy do tamanho do mercado receptor (PIB real, em poder de paridade de compra, ano a ano) e a distância entre os emissores e receptores. Ambas as variáveis, em quaisquer variantes do

modelo, obtiveram os sinais esperados, positivo para o PIB e negativo para distância, e grande significância estatística.

Isto pode sugerir a validade da hipótese discutida no início deste capítulo de que o IDE ainda é majoritariamente associado a movimentos de internacionalização de empresas de países centrais, interpenetrando-se em busca da expansão dos mercados, numa estratégia *market-seeking*, na acepção de Dunning, ou horizontal, no conceito teórico de Markusen.

A relevância e o sinal negativo da variável repulsora, a distância entre os pares de países receptores e emissores, sugere que a evidência levantada por Oman (1994) permanece válida, isto é, mesmo quando há desvio de IDE de países centrais para aqueles em desenvolvimento, há predominância do deslocamento para a periferia mais próxima. Evidentemente, modelos desagregados por países e por setores, exercício que ainda serão apresentados neste estudo, indicam especificidades. Por exemplo, o fator distância é menos relevante para o setor eletrônico, cujos custos de transporte são marginais e variações no custo de mão de obra qualificada importam, o que confirma a observação do deslocamento da produção deste setor, comandada em grande parte por ETN estadunidenses e européias, para países do oriente distante (ver item 2.4.2 abaixo).

Tabela 2.7 – Resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos e do estoque de IDE para 18 emissores, 44 receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFLOW _{ij}			Dependente: InSTOCK _{ij}		
		1	2	3	4	5	6
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,399***	0,585***	0,768***	0,321***	0,537***	0,721***
Distância entre <i>i</i> e <i>j</i>	lnDIST _{ij}	-0,383***	-0,636***	-0,562***	-0,209***	-0,548***	-0,421***
Custo relativo do trabalho <i>ij</i>	labindex _{ij}	0,091	0,332***	0,237***	0,284***	0,545***	0,447***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	10,148***			11,930***		
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		-0,220*			-0,397***	
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			0,988***			0,924***
Constante	cons	-3,519***	-6,191***	-12,362***	-0,788	-3,474***	-10,134***

* significativo a 10%; *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Em todas as estimativas, a variável custo relativo do trabalho foi positiva, confirmando a importância generalizada do fator *market-seeking* do IDE. Isto é, de maneira geral, a variável indica, quase sempre de forma estatisticamente relevante, que o custo do trabalho age como uma força atratora de IDE não porque permite explorar custos menores do fator trabalho, mas porque indica o interesse em investir em mercados cuja renda média do trabalho seja semelhante ao do país emissor. Este resultado corrobora a discussão embasada por estatísticas descritivas conduzidas no item 2.2 acima, ou seja, o movimento do IDE, durante a década de 90, continuou a ser um fenômeno concentrado nos países centrais, cujas ETN se penetram reciprocamente, procurando ampliar seus mercados de atuação, em uma expansão horizontal ou *market-seeking* dos negócios. A análise de dados por países e por setores permitirá informar que a importância de custos relativos menores nos países receptores é um fator determinante de atração de IDE vertical, ou *efficiency-seeking*, como investimentos realizados em países que claramente atuam como plataformas de exportação como México (Tabela 3.8) e China (Tabela 3.9) ou aqueles realizados no setor de equipamentos eletrônicos (ver Tabela 3.15 abaixo).

Quanto ao índice de comércio bilateral, os resultados tiveram sinal esperado, isto é, verificou-se uma relação positiva entre os fluxos e/ou o estoque de IDE e a relação comercial de pares de países. Descrita na literatura como um fenômeno crescente, a complementaridade entre IDE e comércio exterior foi aqui captada, com alta relevância estatística, nas estimativas 1 e 4. De fato, as ETN cada vez mais fracionam suas operações de produção e de gestão da cadeia de suprimentos por diversos países, o que estimula os fluxos de comércio de bens intermediários (entre filiais e de fornecedores mundiais) e finais (entre filiais e matriz). O forte aumento do comércio intra-industrial e intra-firma também ilustra este processo. Note-se, por exemplo, que quando da inclusão do índice de comércio, a variável custo relativo do trabalho mantém o sinal positivo, mas perde significância. O comércio intra-industrial de direção Norte-Norte captado pelo índice de comércio diminui a

importância da variável custo relativo do trabalho que, como foi visto, vinha sendo positivo e significativo, captando o motivo *market-seeking* para interpenetração de IDE entre países de renda semelhante. Neste caso, os fluxos de IDE são ainda mais análogos à proposição de Linder (1961) para os fluxos bilaterais de comércio exterior entre países de mesma dotação de fatores.

O mesmo movimento pôde ser capitado pela estimativa da variável abertura. O exercício captou que, de maneira geral, países com maior índice de abertura tendem a receber maiores fluxos e/ou estoques de IDE. A escalada generalizada da liberalização do comércio exterior durante os anos 80 e 90 ocorreu de forma paralela ao crescimento do IDE, em especial o deslocamento deste para os PED que, não por acaso, estiveram entre os países que mais aceleraram e aprofundaram a abertura (ver capítulo 1). Sem a liberalização, as estratégias de IDE *efficiency-seeking* ou *market-seeking* com produção e cadeia de suprimentos organizadas de forma fracionada por diversos países não teria sido possível. E as estimativas 3 e 6 captaram este fenômeno, atribuindo sinal positivo e relevância estatística para a variável que capta o grau de abertura do país receptor de IDE.

Nas estimativas 2 e 5, foram analisadas os efeitos de uma *dummy* para a existência de acordo de livre comércio entre os países que estão enviando ou recebendo IDE. Nos dois casos houve significância estatística, mas com sinal inverso ao esperado normalmente. Isto é, de acordo com os dados estimados nesta amostra, a presença de um acordo de livre comércio tenderia a desestimular o IDE. Neste caso, o acordo de integração poderia estimular mais comércio, como tem sido observado pela literatura, mas não necessariamente mais IDE. A redução dos custos de comercialização entre os países que se integram pode desestimular um tipo de investimento *market-seeking* previamente estimulado pela existência de barreiras comerciais (*jump-the-tariff*). No conjunto de dados agregados, a presença de IDE *market-seeking* deve compor a grande parte dos fluxos e estoques estimados, uma vez que a amostra capta a realidade mundial em que a imensa

maioria do IDE ocorre de e para os países desenvolvidos, estimulado não por diferenciais de custo, mas pelas características e escala do mercado que se amplia pela internacionalização. E neste caso, é razoável imaginar que a presença de acordo de livre comércio, por exemplo, entre países europeus, grandes emissores e receptores de IDE, realoque as decisões de IDE e comércio intra-regional, desestimulando o primeiro em benefício do último.

Além disto, o exercício pode captar um efeito defasado, isto é, se o acordo de integração *de jure* reafirmar um processo prévio de integração *de facto*, a efetivação do AIE teria pouco efeito sobre os fluxos de IDE. Parece ser o caso do IDE estadunidense para o Canadá, uma vez que quando da assinatura do NAFTA, as ETN de origem estadunidense já investiam largamente no Canadá.

Por outro lado, processos de integração entre países com grandes diferenças na estrutura de custo podem estimular IDE do tipo *efficiency-seeking*, o que tornaria o país receptor numa plataforma de exportação menos custosa, dada a redução de tarifas entre os parceiros de comércio e IDE. A experiência do NAFTA mostra justamente que o aumento do IDE proveniente dos EUA em direção ao México era do tipo vertical, *efficiency-seeking* e foi estimulado pelo acordo de livre comércio entre os dois países. Na desagregação por países, a ser realizada no próximo capítulo, será possível observar esta ambigüidade nos resultados, em especial no caso dos EUA.

Ao final do Capítulo 3, será produzida uma síntese da avaliação do conjunto de toda a análise quantitativa, tanto a que foi realizada neste segundo capítulo, quanto as análises desagregadas que serão o objeto do capítulo 3 a seguir.

3. Determinantes do IDE desagregado por países e por setores

Neste capítulo se dará continuidade a análise econométrica de dados iniciada no capítulo 2, agora desagregando as informações para países selecionados, tanto tradicionais emissores quanto receptores selecionados. Este é o objeto da seção 3.1. Na seção 3.2 será discutido o caso do IDE emitido pelos EUA, maior exportador de capitais do mundo. Também neste caso serão discutidos aspectos locacionais e setoriais, através de estatísticas descritivas e de análises econométricas. Por fim, serão apresentadas as conclusões deste esforço de pesquisa quantitativa.

3.1. Modelo de determinação de IDE para países selecionados

Lançando mão da mesma metodologia e das fontes de dados utilizadas na seção 2.3.3, a análise que se segue desagregou as estimativas por 10 países selecionados, 7 dos maiores emissores e 3 dos maiores PED receptores. Foram estimadas equações utilizando-se o modelo definido em (1), mas apenas no caso de fluxos de IDE (e não também estoques, por ausência de amostras completas). Além disto, no caso dos dados desagregados, foram utilizadas as *dummies* geográficas, buscando encontrar padrões de determinação do IDE pelas características regionais dos receptores (quando o modelo for para os 7 países emissores da amostra) e/ou dos emissores (quando forem estimados os determinantes dos 3 países receptores).

Como era esperado, os resultados são muito heterogêneos. No entanto, de maneira geral, pode-se afirmar que as variáveis atratoras e receptoras mais relevantes continuam ser tamanho de mercado e distância entre os países, com os sinais esperados e relevância estatística.

No caso do Reino Unido, um dos maiores emissores de IDE do mundo, a variável distância foi estimada com baixa significância estatística. O motivo *market-seeking* continua sendo captado pelo sinal positivo da variável custo relativo do trabalho, assim

como são significativas as variáveis associadas à relação comercial entre o Reino Unido e seus *lóci* de IDE. De fato, as variáveis índice de comércio, *dummy* para acordo de livre comércio e grau de liberalização foram estimadas de forma positiva e muito significativa, refletindo assim as relações comerciais e financeiras que o Reino Unido tem com seus parceiros (ver Tabela 3.1 abaixo). A ilha britânica é um *global trader*, que comercializa de forma diversificada. Todas as variáveis regionais foram positivas, ainda que apenas a *dummy* para o NAFTA tenha apresentado resultado significativo, o que atende à grande importância dos EUA como *lócus* de destino do IDE britânico.

Tabela 3.1 – Reino Unido: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	-0,005	0,532***	0,740***	0,426***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	0,313***	0,071	-0,045	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	0,284	0,712***	1,013***	0,747***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	36,814***			
<i>Dummy</i> para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		0,722**		
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			1,472***	
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				1,706***
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da Europa	dEU				0,718
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da AL	dAL				0,088
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				0,108
Constante	cons	2,211	-9,837***	-1,538***	-6,596***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Os casos de Holanda, Alemanha e França guardam alguma semelhança entre si. Além dos sinais esperados e da significância estatística das variáveis mercado e distância, chama a atenção nestes países o valor positivo e elevado, além de significativo a 1%, da *dummy* para a Europa. Isto é, tudo o mais constante, é maior a probabilidade dos fluxos de IDE originários nestes países se dirigirem para outros países europeus, o que se aproxima do resultado apresentado na Tabela 2.5 acima: a Europa equivale a pelo menos 55% do estoque de IDE destes países selecionados.

Por outro lado, o impacto estimado de um fluxo positivo em direção à Ásia é bastante limitada. Em todos os três casos estimados, a *dummy* para Ásia foi negativa e significativa, novamente de acordo com a distribuição geográfica do IDE destes países, que concentram sempre menos de 5% de seu estoque no conjunto amostral de países asiáticos (ver Tabela 2.5). França e Holanda também mostraram uma propensão a direcionar investimentos para países do NAFTA, conforme demonstram as estimativas positivas e significativas para aquela *dummy* regional.

Em todos os três casos o índice de comércio e o grau de abertura são importantes fatores de atração para as decisões de investimento destes três países, com exceção da Holanda, em que o índice de comércio, apesar de positivo, não teve estimativa significativa.

Tabela 3.2 – Holanda: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,444***	0,484***	0,651***	0,445***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	-0,291***	-0,412***	-0,336***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	1,032***	1,136***	1,087***	0,990***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	3,057			
<i>Dummy</i> para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		-0,211		
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			0,816***	
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				1,070***
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da Europa	dEU				0,663***
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da AL	dAL				-0,308
<i>Dummy</i> se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				-0,381*
Constante	cons	-4,777***	-4,813**	-10,470***	-7,229***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Tabela 3.3 – Alemanha: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,447****	0,674***	0,834***	0,697***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	-0,333***	-0,674***	-0,529***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	0,908***	1,593***	1,447***	1,271***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	20,091***			
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		-0,423		
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			0,871***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				0,455
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU				0,842***
Dummy se <i>j</i> for da AL	dAL				-0,394
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				-0,738***
Constante	cons	-4,679***	-7,734***	-13,783***	-13,842***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Tabela 3.4 – França: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,449***	0,619***	0,785***	0,659***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	-0,389***	-0,858***	-0,578***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	1,492***	2,037***	1,705***	1,707***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	13,361***			
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		-0,897***		
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			0,742***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				0,765***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU				0,859***
Dummy se <i>j</i> for da AL	dAL				0,099
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				-0,697***
Constante	cons	-4,952***	-5,391***	-12,678***	-13,683

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

O 5º país europeu selecionado tem comportamento diferente. A Espanha se tornou um importante exportador de capitais durante os anos 90, direcionando 39% de seus fluxos externos de IDE para a América Latina, na média do triênio 1999-01 (ver Tabela 2.6 acima). Não por acaso, a variável *dummy* para esta região no modelo estimado para a Espanha foi bastante positivo e significativo, revelando a propensão estatística de direcionamento de fluxos de IDE (ver Tabela 3.5 abaixo).

Tal com os outros países europeus avaliados, a importância regional da Europa também se faz perceber, com coeficientes estimados de forma positiva e também significativa. A principal diferença reside, de fato, na importância da América Latina para as ETN espanholas, ativas participantes do processo de desregulamentação e privatização em setores como petróleo e gás (Repsol adquire YPF da Argentina), telecomunicações (Telefônica se torna a *player* mais importante de toda América Latina, com destaque para o Brasil) ou bancário (destaque para as aquisições do Santander em diversos países latino-americanos).

Tabela 3.5 – Espanha: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDPj	0,462***	0,674***	0,777***	0,722***
Distância entre <i>ij</i>	lnDISTij	-0,466***	-1,055***	-0,754***	1,035***
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindexij	1,050***	1,585***	1,193***	1,512***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomexij	13,852***			
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTAij		-0,957***		
Índice de abertura em <i>j</i>	abertj			0,431	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU				1,070***
Dummy se <i>j</i> for da AL	dAL				2,765***
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				-1,563***
Constante	_cons	-6,355***	-6,842***	-12,402***	-17,272***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

O caso japonês também se distingue dos países europeus e do caso geral pela forte importância estatística da *dummy* regional para a Ásia. Ou seja, tudo o mais constante, é maior a probabilidade dos fluxos japoneses de IDE serem direcionados para países asiáticos. No entanto, vale ressaltar que o IDE oriundo do Japão tinha uma característica mais *market-seeking* (e *jump-the-tariff*) do que a busca por plataformas de exportação em países asiáticos. Evidências desta afirmação emergem tanto da participação crescente da Europa como locus de IDE (42% dos fluxos em 1999-01, contra 23% em 1989-91, ver Tabela 2.6), ressaltando que esta região impõe fortes barreiras comerciais à manufatura

japonesa, quanto da elevada estimativa positiva do índice de custo relativo do trabalho (ver Tabela 3.6 abaixo).

Tabela 3.6 – Japão: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}		
		1	2	3
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,554***	1,252***	0,808***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	-0,810***	-0,434***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	0,590*	0,458	2,427***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	15,870***		
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}			
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j		1,704***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA			1,063***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU			-0,359
Dummy se <i>j</i> for da AL	dAL			-0,394
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA			2,074***
Constante	_cons	-2,822	-25,565***	-17,653***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Finalmente, cabe introduzir o caso do último país selecionado como emissor típico, os EUA. Ressalte-se que este caso será aprofundado na seção 3.2 abaixo. Por ora, cabe destacar que o fator distância apresentou, no caso dos EUA, os coeficientes estimados mais baixos e menos relevantes de todos. Explicações possíveis encontram-se no caráter global das ETN estadunidenses, que investem para explorar mercado doméstico na Europa e dividem seus investimentos *efficiency-seeking* (em geral associados a menores custos de mão de obra) no vizinho México e nos distantes países asiáticos. Ou seja, a distância teria menos importância quando vista de maneira agregada. No item 3.2.2, quando estas estimativas forem desagregadas por setores, esta especialização e a influência da distância e/ou do peso do mercado doméstico do receptor ficarão mais evidentes.

Tabela 3.7 – EUA: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE em 44 países receptores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}			
		1	2	3	4
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	0,280***	0,496***	0,729***	0,412***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	0,134	-0,125	-0,474***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	1,104***	1,275***	1,077***	1,576***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	14,304***			
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		1,126***		
Índice de abertura em <i>j</i>	abert _j			1,255***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA				2,618***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU				0,099
Dummy se <i>j</i> for da AL	dAL				0,755***
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA				0,431***
Constante	_cons	-3,076	-6,346***	-10,082***	-5,710***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Deslocando agora as estimativas para países receptores selecionados, é possível observar outras interessantes características do IDE. China e México são conhecidos destinos para localização de operações industriais de montagem para posterior exportação, valendo-se de custos baixos de mão de obra, por exemplo. Os modelos estimados para os dois países confirmam este perfil tanto nas negativamente elevadas estimativas da variável custo relativo do trabalho e índice de comércio (ver Tabelas 3.8 e 3.9 abaixo).

As estimativas, todas com alta significância estatística, indicam que, quanto menor o custo relativo do trabalho, maior a probabilidade de receber fluxos de IDE. Além disto, o alto coeficiente estimado no índice de comércio revela a importância do comércio bilateral entre estes dois receptores e seus parceiros que localizam ativos ali, o que é uma prática crucial no caso de investimentos dos tipos *resource-seeking* e *efficiency-seeking*, especialmente no caso de IDE industrial, o mais marcante tanto em China, quanto México: alto conteúdo importado da produção com alto coeficiente exportado, portanto, elevada corrente de comércio. Ou seja, captou-se o caráter vertical dos investimentos realizados nestes países, em geral complementado por significativos fluxos de comércio intra-industrial e intra-firma.

Além disto, nos dois casos as estimativas das *dummies* para o NAFTA foram positivas e significativas, explicitando, mais uma vez, que as principais condutoras desta forma de produção que “deslocaliza” plantas dos EUA em direção à China ou ao México, são justamente as ETN de capital estadunidense.

Tabela 3.8 – México: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}		
		1	2	3
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	8,336***	9,519***	6,786***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	-2,281***	-4,130***	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	-8,642***	-10,828***	-5,921***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	25,822***		
Dummy para ALC entre <i>ij</i>	dFTA _{ij}		-1,015	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA			2,955***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU			-0,725
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA			0,357
Constante	cons	-200,758***	-215,372***	-179,294***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Tabela 3.9 – China: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}	
		1	2
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	1,581***	2,749***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	0,530	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	-16,672***	-15,112***
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	56,281***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA		2,587***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU		-0,530
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA		3,286***
Constante	cons	-45,115***	-73,035***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

Ainda que esta trinca Brasil, China e México seja responsável por mais de 40% dos fluxos de IDE recebido pelos PED na média 2000-05, os determinantes destes fluxos divergem no caso do Brasil. Ao contrário de China e México, o diferencial de custo de mão de obra não é um determinante estatisticamente relevante. Por outro lado, a força atratora

da escala do mercado doméstico brasileiro apresentou coeficientes estimados muito elevados e significativos. Ou seja, ao contrário dos outros dois PED, a principal motivação do IDE no Brasil é a exploração das oportunidades de mercado, ao invés do estabelecimento de plataformas de exportação. Desde Laplane e Sarti (1997) esta faceta *market-seeking* do IDE no Brasil é conhecida. O país é grande demais para deixar de atrair ETN que praticarão o IDE horizontal e distante demais dos grandes centros exportadores de capital (e consumidores de bens finais) para a montagem de plataformas de exportação de produtos manufaturados, mesmo ignorando outros aspectos conjunturais, como a sobrevalorização do real a partir de 2005. Além disto, setores afeitos às práticas *efficiency-seeking* e menos sensíveis aos efeitos da distância, tais como o eletroeletrônico, já estão estabelecidos na rede regional de produção asiática, o que torna uma “re-localização” bastante pouco provável.

Tabela 3.10 – Brasil: resultados da estimativa do modelo (1), para determinação dos fluxos de IDE originário em 18 países emissores, 1990-2001

Variável	Variável	Dependente: InFlow _{ij}	
		1	2
PIB em <i>j</i>	lnGDP _j	9,481***	10,296***
Distância entre <i>ij</i>	lnDIST _{ij}	0,542	
Custo relativo do trabalho entre <i>ij</i>	labindex _{ij}	-1,583	1,344
Índice de comércio <i>ij</i>	icomex _{ij}	335,117***	
Dummy se <i>j</i> for do Nafta	dNAFTA		3,899***
Dummy se <i>j</i> for da Europa	dEU		0,677
Dummy se <i>j</i> for da Ásia	dASIA		2,526***
Constante	_cons	-263,576***	-281,193***

* significativo a 10%; ** significativo a 5%, *** significativo a 1%.

Fonte: estimado com STATA a partir de SOURCE-OCDE

De qualquer forma, é desagregando-se estas estimativas ao nível setorial que a heterogeneidade e a manutenção de especializações setoriais e locais ficam mais ainda evidentes. E é este procedimento que será empreendido na seção que se segue.

3.2. O caso dos EUA

Nesta seção a análise sobre as características contemporâneas do IDE será complementada pelo estudo dos determinantes e distribuição espacial e setorial do IDE originários nos EUA. A desagregação justifica-se pela riqueza de dados que a base BEA-USDIA pode oferecer, sobretudo em termos setoriais.

Além disto, os EUA são um caso paradigmático dos movimentos do IDE mundial, não apenas por serem os maiores emissores e maiores receptores, mas também porque suas ETN contribuíram fortemente para difundir estratégias de descentralização das operações.

Além das características espaciais e setoriais, incluindo a proposição de uma tipologia para identificar a relação entre comércio e IDE das filiais das ETN, serão aplicados também para o caso estadunidense modelos econométricos para avaliar os principais determinantes do IDE.

De qualquer forma, será observado que também no caso dos EUA há uma relativa estabilidade na especialização espacial e setorial e nas estratégias das filiais das ETN estadunidenses, revelando que o caráter estrutural dos movimentos de IDE não são tão sensíveis a variações tais como processos de integração econômica ou outras alterações jurídicas.

3.2.1. Características locais

Como foi visto na seção 2.2, os EUA são os maiores emissores e receptores de IDE do mundo. Cerca de metade do estoque de IDE dos EUA se concentra nos países europeus, tanto no início dos anos 90, quanto em 2005, último ano disponível até a conclusão deste estudo.

A principal região ganhadora de novos investimentos neste período foi Ásia, em especial os países em desenvolvimento desta região. Cingapura e China foram os países da região que mais ampliaram sua participação no capital acumulado no exterior por empresas oriundas dos EUA. As duas nações tinham em 2005 juntas mais de US\$ 65 bilhões em ativos imobilizados destas ETN, ou mais de 3% do total investido pelas empresas dos EUA (era 1% em 1990).

Este crescimento da Ásia enquanto locus de atração de IDE estadunidense foi compensado pela redução da importância dos países da América Latina, exclusive México e paraísos fiscais e Canadá. Este último país é ainda um importante destino, mas sofreu uma perda de quase 5 pontos percentuais no período, montante superior ao ganho dos PED da Ásia. Dentre os países latino-americanos, destaca-se o caso do Brasil que, mesmo dobrando o estoque de IDE estadunidense, perdeu mais de metade da importância relativa como destino destes investimentos (3,3% em 1990 para 1,6% em 2005, ver Tabela 3.11 abaixo).

Tabela 3.11 - EUA: Estoques de IDE por país e região, 1990 e 2005

	1990		2005		Variação	Contribuição
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	%	%
Austrália	15.110	3,5	113.385	5,5	650,4	6,0
Japão	22.599	5,2	75.491	3,6	234,0	3,2
NAFTA	79.821	18,5	306.254	14,8	283,7	13,8
Canadá	69.508	16,1	234.831	11,3	237,8	10,1
México	10.313	2,4	71.423	3,5	592,6	3,7
Europa	214.739	49,9	1.059.443	51,2	393,4	51,5
Holanda	19.120	4,4	181.384	8,8	848,7	9,9
Reino Unido	72.707	16,9	323.796	15,6	345,3	15,3
América Latina*	33.035	7,7	82.904	4,0	151,0	3,0
Brasil	14.384	3,3	32.420	1,6	125,4	1,1
ÁSIA PED	23.851	5,5	183.163	8,8	667,9	9,7
China	354	0,1	16.877	0,8	4667,5	1,0
Hong Kong	6.055	1,4	37.884	1,8	525,7	1,9
Índia	372	0,1	8.456	0,4	2173,1	0,5
Indonésia	3.207	0,7	9.948	0,5	210,2	0,4
Coréia do Sul	2.695	0,6	18.759	0,9	596,1	1,0
Malásia	1.466	0,3	9.993	0,5	581,7	0,5
Filipinas	1.355	0,3	6.649	0,3	390,7	0,3
Cingapura	3.975	0,9	48.051	2,3	1108,8	2,7
Taiwan	2.226	0,5	13.374	0,6	500,8	0,7
Tailândia	1.790	0,4	8.556	0,4	378,0	0,4
Total Mundial	430.521	100,0	2.069.983	100,0	380,8	100,0

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

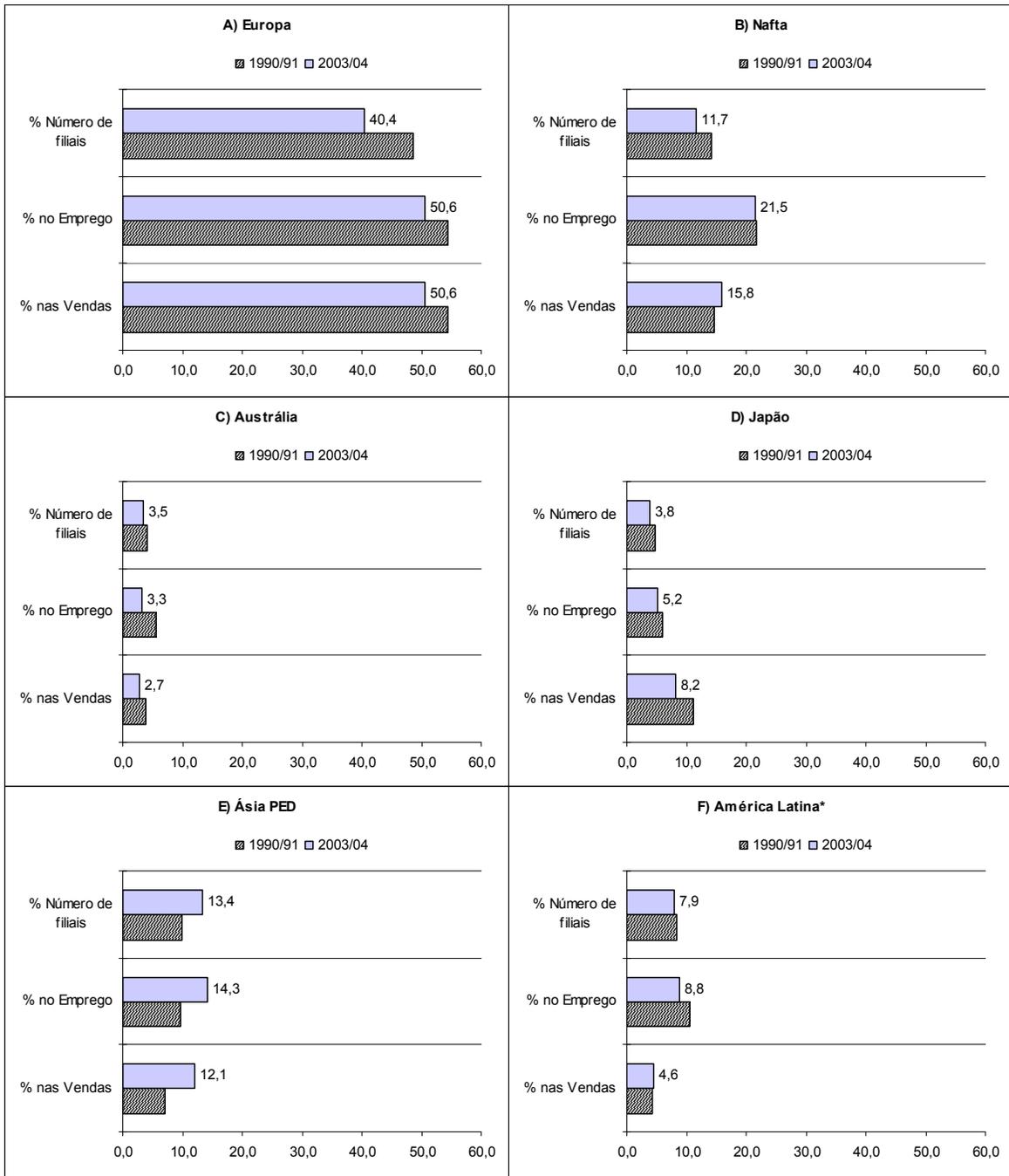
O mesmo movimento pode ser observado ao se verificar a distribuição espacial do número de filiais de ETN originárias dos EUA. Os países europeus mantêm a primazia com mais de 12 mil filiais instaladas e perdem espaço o Canadá e a América Latina. Ganham espaço os países em desenvolvimento da Ásia, com destaque para a China, que observou o número de filiais estadunidenses decuplicar neste período (ver Tabela Anexa 3). A Ásia também ampliou fortemente a participação da distribuição do emprego destas filiais, uma vez que os PED asiáticos contribuíram com $\frac{1}{4}$ da variação total do emprego no exterior, atingindo mais de 1,4 milhões de empregados na média 2003/04, ou 14.3% do total (ver Gráfico 3.1 abaixo para regiões e Tabelas Anexas 3 e 4 para dados desagregados por países).

Por outro lado, é na distribuição das vendas das filiais das ETN originárias dos EUA que a importância crescente da Ásia em desenvolvimento é mais marcante. Na média entre 2003/04, as filiais destes países faturaram mais de US\$ 400 bilhões (ou 12% do total), indicando um crescimento de quase 300% para o início da década de 90, quando este conjunto de países representava cerca de 7% do total. China, Hong Kong e Cingapura, foram os países que mais contribuíram com cerca de 1/3 deste aumento nas vendas das filiais. De qualquer forma, é possível verificar que apenas no caso das filiais da Indonésia houve um crescimento inferior à média mundial, indicando que diversos países asiáticos participaram deste deslocamento do investimento, medido pelo incremento relativo nas vendas totais das ETN (ver Tabela Anexa 4)

Em grande medida, a mudança para a Ásia é justificada pela busca de um sistema produtivo (que inclui operações através de filiais, licenciamento para empresas subcontratadas e redes regionais ou globais de fornecedores) capaz de reduzir custos de produção. Movimento semelhante pode ser observado no caso do IDE direcionado ao México. Isto caracteriza o IDE estadunidense nestas regiões como *efficiency-seeking*.

Por outro lado, as vendas cresceram menos que a média total no conjunto dos países europeus e no Japão, mas ambos mantêm ainda importante participação no faturamento externo das ETN de origem estadunidense, 51% e 8% na média do último biênio disponível (2003/04). E mais, a Europa e seu extenso mercado, ainda representam a maior parte do destino do IDE daquele país, contribuindo com mais de 40% da variação do estoque, do emprego, do número de filiais e das vendas, revelando um caráter eminentemente *market-seeking*, não alterado pelo recente deslocamento produtivo para a Ásia.

Gráfico 3.1 – EUA: participação relativa de regiões seleccionadas no número de filiais, no emprego e nas vendas das filiais de suas ETN, 1990/91 e 2003/04 (em %)



*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Uma análise semelhante desta rigidez da distribuição espacial das filiais estadunidenses pode ser obtida pelo estudo das formas de inserção destas filiais em cada país, de acordo com seus coeficientes de exportação. Ainda a partir de dados primários do BEA sobre a atuação das ETN de capital estadunidense podem ser obtidos alguns padrões, que pouco se alteraram desde 1990. Agrupando filiais por países de acordo com a participação das vendas externas no total das vendas das filiais, pode-se identificar de que forma cada país inseriu-se, dinamicamente, em sistemas internacionais de produção capitaneados pelas firmas estadunidenses. Quatro padrões são aqui propostos para uma amostra de 40 países, responsáveis por mais de 90% das vendas das ETN de origem nos EUA (ver Tabela 3.12).

Tabela 3.12 – Padrões de inserção das filiais das ETN segundo seus coeficientes de exportação, 1990-2002

Padrão	Número de Países 2003-2004	% Total das Vendas		Coeficiente de Exportação Médio 2003-04
		1990-91	2003-04	
Plataformas tradicionais	12	19,5	22,8	53,5
Plataformas emergentes	3	1,1	2,4	45,8
Marketing seeking com orientação externa	10	55,9	47,8	29,1
Marketing seeking	15	18,2	19,4	19,2
Total da Amostra	40	94,7	92,3	36,5*

* Valor para todos os países em que foi reportado IDE estadunidense

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

O primeiro grupo, denominado **Plataformas Tradicionais**, incorpora os países cujas filiais de ETN dos EUA foram fortemente exportadoras tanto na média 1990-91, quanto em 2003-04. Para serem consideradas neste grupo as filiais devem vender externamente mais do que 33,3% do total, que é o valor médio do coeficiente de exportação³⁶ para todas as filiais americanas naquele ano. Acompanhando a tendência de ampliar este sistema internacional de produção, ao final do período estudado este patamar limítrofe subiu para de 36,5%. Da amostra de 40 países, 12 faziam parte deste grupo,

³⁶ Definido como vendas externas/vendas totais das filiais, por países

responsável cerca de 23% das vendas de todas as filiais americanas no mundo. A participação deste grupo nas vendas totais evoluiu 3 pontos percentuais ao longo do período, explicitando um comportamento dinâmico. Países como Irlanda, Malásia e Cingapura, que, como será observado são *loci* preferenciais para a indústria de eletrônicos e componentes dos EUA, são os destaque do grupo, sendo responsáveis, em 2003-04, por mais de 8,5% das vendas totais das filiais de ETN de origem americana e apresentando coeficiente de exportação superior a 50% em todo o período³⁷.

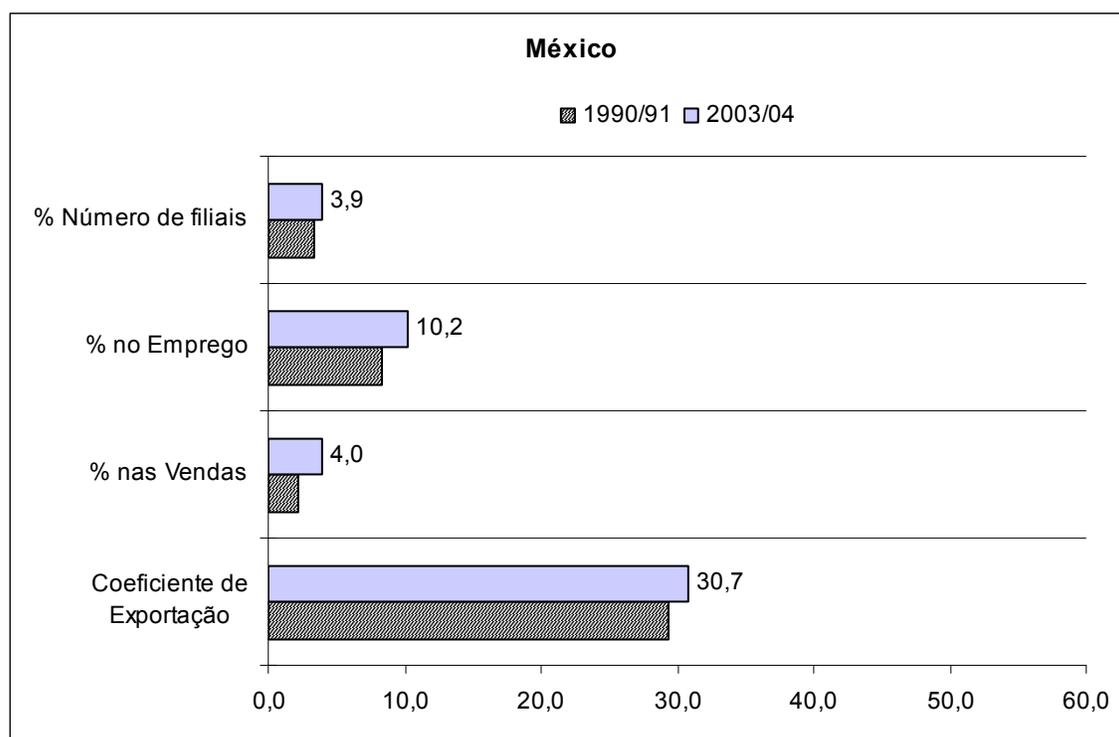
O segundo padrão é composto por países cujas filiais não eram típicas plataformas no início da década de 1990 e passaram a ser no período 2003-04. O grupo foi denominado de **Plataformas Emergentes**. Isto é, são aqui incorporados os países cujas filiais vendiam menos de 33,3% do total no exterior em 1990-91, mas superaram o limite de 36,5% em 2003-04. O grupo é composto por apenas 3 países (Filipinas, Hungria e Suécia), mas cuja importância nas vendas totais cresceu de 1,1% em 1990-91 para 2,4% em 2003-04.

O terceiro grupo, denominado **Market Seeking com Orientação Externa**, é composto por países cuja importância das vendas externas no total das vendas das filiais foi superior a 20% mas inferior aos limites de 33,3% e 36,5% durante todo o período estudado. Outra característica do grupo é a pequena variação deste coeficiente de exportação ao longo do período. É, sem dúvida, o grupo mais relevante, representando em torno da metade do total das vendas das filiais de ETN dos EUA. Não obstante, pôde-se perceber uma perda na importância do segmento, uma vez que a participação nas vendas era de 56% em 1990-91. Neste grupo estão antigos *loci* de IDE norte-americano, tais como os maiores países europeus, a Austrália e o Canadá que, ademais, contam também com grandes mercados consumidores domésticos. Taiwan é outro país que recebe IDE americano há muitos anos e, tal como os outros países, mantém ao longo do período um coeficiente de exportação em torno de 26%.

³⁷ Para os dados completos por países, ver Tabela Anexa 5.

O mesmo vale no caso do México, cujas filiais das ETN estadunidenses exportam em torno de 30% de seu faturamento para seu país de origem, em muito beneficiadas pela distância, pela fronteira terrestre e pelo acordo do NAFTA, todos fatores que reduzem em muitos os custos de comercialização entre filiais e matriz. Entretanto é importante notar que, mesmo neste caso extremo de integração, não há uma mudança significativa nos coeficiente de exportação, revelando novamente estabilidade na estratégia de inserção destas filiais no longo prazo. Além disto, explicita-se, também neste caso, uma estabilidade espacial relativa das filiais estadunidenses. De fato, o México tornou-se destino de mais de 920 filiais entre 2003-04 (ante pouco menos de 590 em 1990-01), mas pouco alterou sua importância relativa (ver Gráfico 3.2 abaixo).

Gráfico 3.2 – México: participação na atividade das ETN estadunidenses, 1990/91 e 2003/04 (em %)

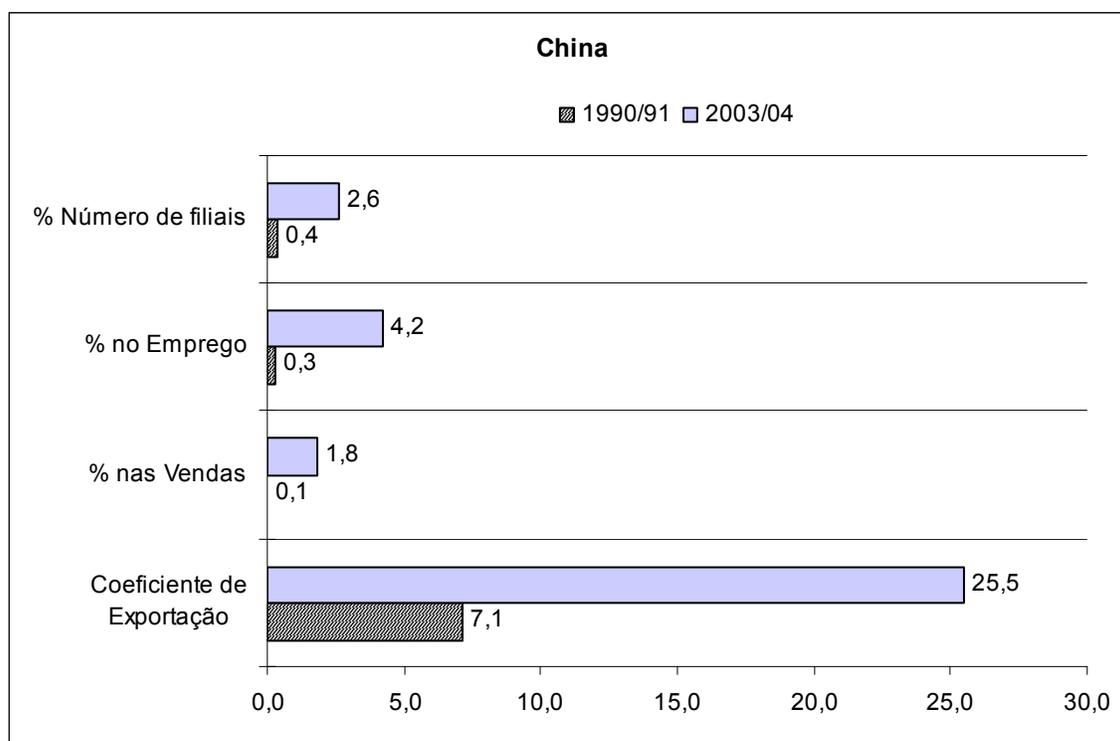


Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

O quarto grupo, **Market Seeking**, é composto por países cujas filiais observaram um coeficiente de exportação inferior a 20% em pelo menos um dos dois períodos, ou seja,

países onde o mercado doméstico cumpriu papel fundamental na estratégia de negócios das filiais. Mesmos assim, cabe ressaltar que, também no caso deste grupo, foi verificada variação do coeficiente de exportação entre 1990-91 e 2003-04, em direção a um comportamento não apenas focado no mercado doméstico, mas também nas vendas externas. O coeficiente de exportação do grupo era de menos de 13% em 1990-91 e atingiu pouco mais de 19% em 2003-04. No caso de alguns países, o crescimento foi ainda maior como Argentina, Finlândia ou China (ver Tabela Anexa 5). No caso Chinês percebe-se que, em 1990-91, as filiais deste país asiático vendiam apenas 7% do total no exterior. Em 2003-04, esta variável atingiu 25,5%.

Gráfico 3.3 – China: participação na atividade das ETN estadunidenses, 1990/91 e 2003/04 (em %)



Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Conclui-se que a inserção das filiais estadunidenses distribuídas espacialmente apresenta uma relativa rigidez. Neste período, poucos países tornaram-se claras plataformas exportadoras, ainda que alguns países tenham ampliado significativamente sua inserção

externa, como a China. Da mesma forma, poucos países deixaram de ser plataformas exportadoras para empresas de capital estadunidense. O grupo mais relevante em termos de vendas é composto por filiais que adotam estratégias diversificadas em que o mercado doméstico é o destino mais importante, mas as vendas externas não são desprezíveis.

Ou seja, da mesma maneira que pode-se perceber a relativa estabilidade da distribuição espacial de filiais de ETN dos EUA ao se analisar os dados de estoque e fluxo de IDE, o mesmo pode ser inferido pela análise das formas de inserção destas mesmas filiais. Ao analisar a rede de filiais estadunidenses criando uma tipologia para a inserção estratégica, percebe-se, novamente, que vigora uma estrutura relativamente estável, em que modificações ocorrem, mas de forma limitada e apenas para alguns países.

Isto é, no período verificado pouco se alterou o sistema internacional de produção capitaneado pelas ETN de capital americano, mesmo que tenha havido sucessivas crises financeiras, mesmo que os EUA tenham assinado uma área de livre comércio com um país em desenvolvimento, e mesmo que o dinamismo chinês tenha alterado as estruturas de oferta e demanda mundiais. Uma vez estruturada, uma rede de produção apresenta certa rigidez, cuja distribuição espacial de filiais não deverá ser necessariamente alterada por mudanças exógenas, tais como a adoção de um processo liberalizante como a ALCA, por exemplo.

No próximo item, esses temas serão abordados através de análise setorial, inclusive através de novas equações gravitacionais por setor.

3.2.2. Características setoriais do IDE originário dos EUA

3.2.2.1. Descrição

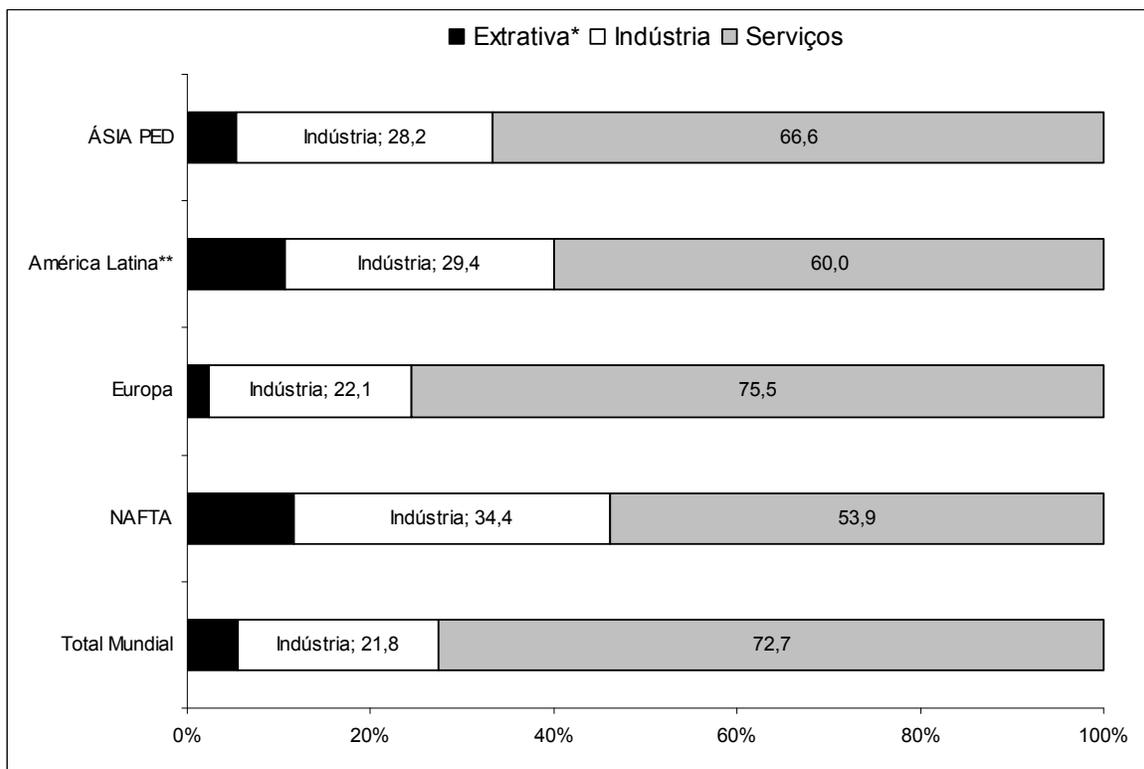
Também no caso da desagregação setorial será possível verificar tanto a relativa heterogeneidade entre os receptores do IDE estadunidense, quanto uma estabilidade espacial no que respeita à especialização setorial de cada país ou região receptora.

A principal mudança nos estoques de IDE originário dos EUA é a mesma que a expansão do capital internacional verificou de maneira geral durante os anos 90. Há um claro aumento do IDE em serviços *pari passu* com a retração da importância da indústria como condutora principal dos fluxos mundiais de investimento direto (UNCTAD 2004a, especialmente capítulo 3).

Em 2005, pouco menos de $\frac{3}{4}$ do estoque enviado de IDE estadunidense era destinado ao segmento de serviços, com destaque para serviços financeiros e de informação (ver Gráfico 3.4 abaixo). Em 1990, estes mesmos segmentos representavam pouco mais de 48% (Ver Tabelas Anexas 6 e 7). Por outro lado, o setor industrial observou forte retração em sua participação no total do estoque de IDE enviado: de pouco menos de 40% em 1990 passou para cerca de 22% em 2005.

Também no setor Extrativo, que inclui exploração de petróleo, observou-se o mesmo movimento de perda de importância relativa, atingindo 5,5% do total em 2005 depois de participar com mais de 12% no início dos anos 90.

Gráfico 3.4 – EUA: participação relativa setorial do estoque de IDE em regiões selecionadas, 2005 (em %)



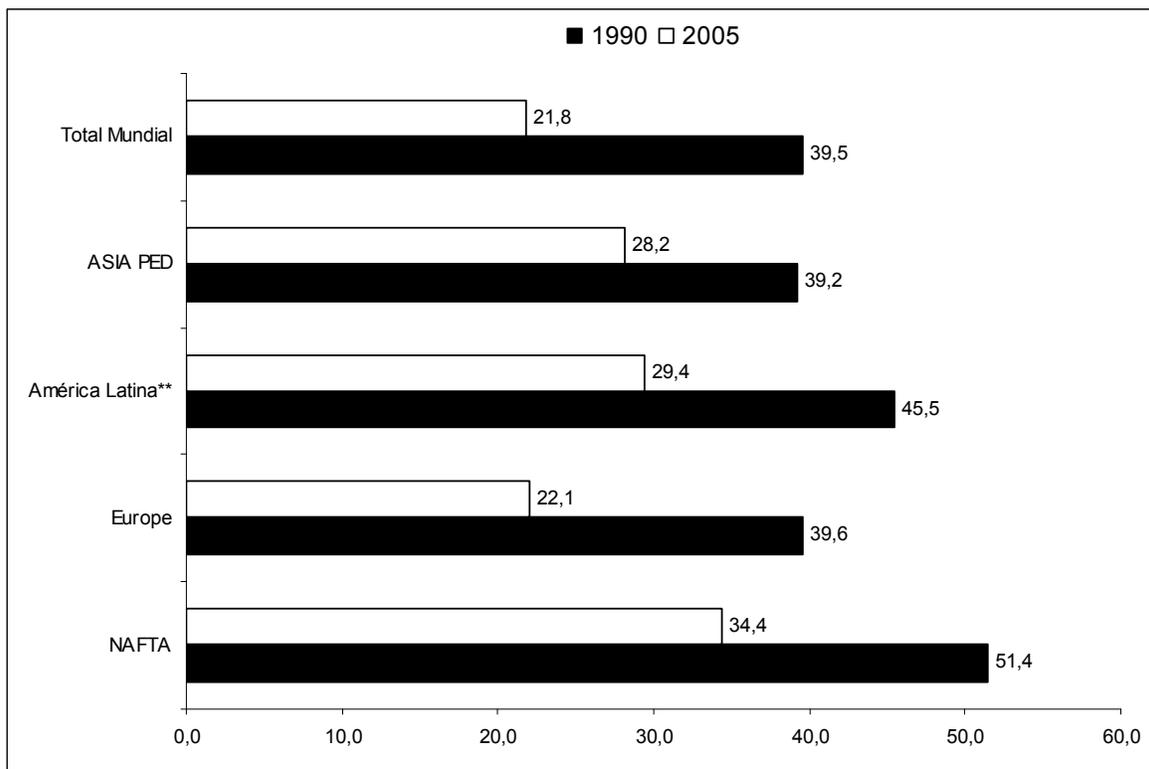
* Inclui exploração de petróleo

**Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

É interessante observar que, este comportamento dinâmico se reproduz regionalmente, ou seja, a indústria perde espaço de maneira generalizada nas principais regiões receptoras. Mesmo assim, conservam-se as heterogeneidades espaciais. As regiões que sofreram menores reduções na importância da indústria no estoque de IDE estadunidense foram aquelas em que a indústria tem um papel bastante superior à média. De acordo com o Gráfico 3.4 acima, pode-se perceber que no continente europeu a indústria cumpria um papel menor do que nas Américas, sobretudo no NAFTA, e nos PED asiáticos. O Gráfico 3.5 abaixo ilustra justamente esta heterogeneidade espacial e estabilidade de especialização estadunidense: a participação industrial do IDE estadunidense na Europa sofreu a maior retração dentre todos os destinos.

Gráfico 3.5 – EUA: participação relativa da indústria no estoque de IDE em regiões selecionadas, 1990 e 2005 (em %)



* Inclui exploração de petróleo

**Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

De acordo com UNCTAD (2004a: capítulo 3), as causas para o aumento do IDE em serviços podem ser atribuídas aos seguintes fatores:

- Até a década de 90 os serviços eram eminentemente conduzidos por firmas de capital doméstico e pelos Estados nacionais;
- Consequentemente, as liberalizações e desregulamentações dos anos 80 e, sobretudo, dos anos 90, ampliaram significativamente as oportunidades para negócios internacionais, implicando em forte crescimento de fluxos e do estoque de IDE em serviços, de maneira espacialmente generalizada (países desenvolvidos e PED sofreram o mesmo processo). Serviços públicos foram os principais atores dos processos de privatização e/ou de

desregulamentação das últimas décadas, tanto nos países desenvolvidos, quanto nos PED. Não é por acaso que foram os subsetores de energia, telecomunicações, água e esgoto e transporte que mais ampliaram sua participação no estoque de IDE em serviços durante os anos 90;

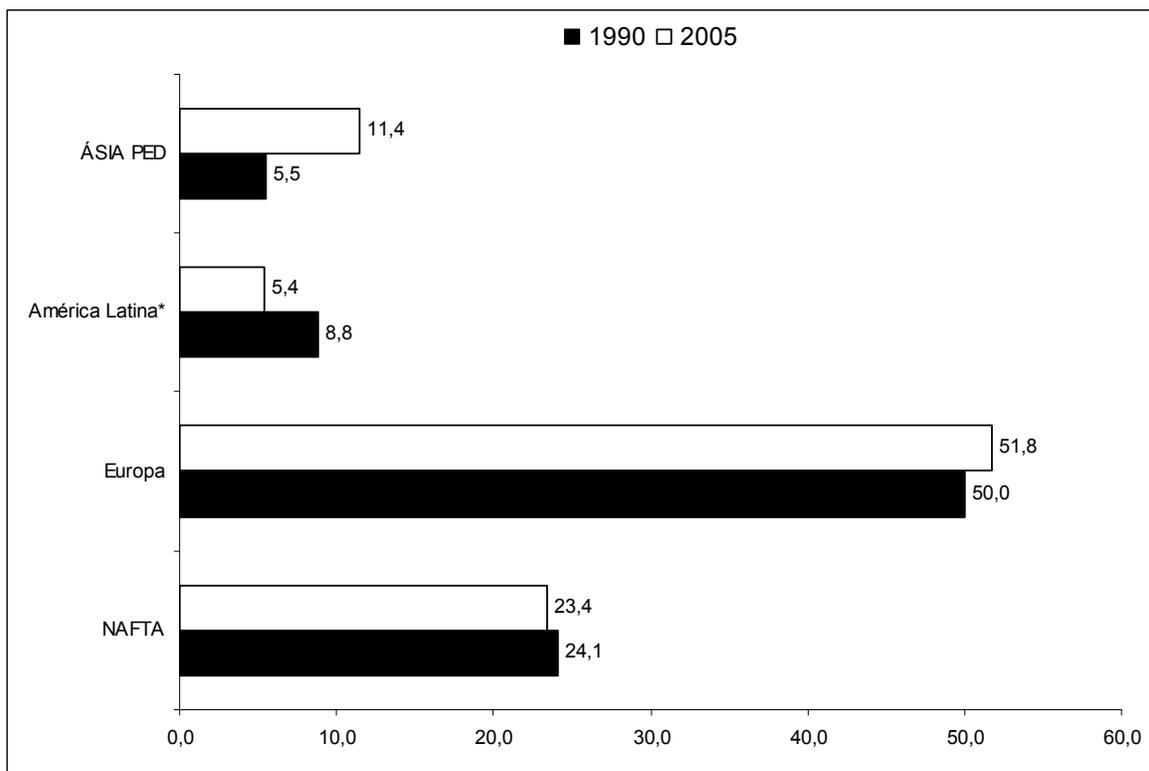
- Serviços, como energia, telecomunicações, serviços às empresas ou finanças, tendem a ser intensivos em conhecimento, e ETN tendem a deter maiores vantagens competitivas em segmentos *knowledge-based* (UNCTAD, 2004a: 95)
- Inovações em tecnologias de informação e comunicação (TIC) permitem fracionar conteúdos e operações de serviços (por exemplo, em serviços financeiros ou de informação) em mais localidades, com menores custos, favorecendo a transnacionalização;
- E finalmente, é preciso reconhecer que parte dos resultados estatísticos de IDE em serviços pode ser superestimada por operações complexas de engenharia financeira conduzida por *holdings* e/ou por braços financeiros de grandes corporações e que envolvem, por exemplo, fluxos de IDE em paraísos fiscais ou em serviços financeiros (que respondiam em 2002 por cerca de 29% do estoque de IDE em serviços, ver UNCTAD, 2004a: 99)

De qualquer forma, a ênfase do presente estudo será no setor industrial, uma vez que ainda é este tipo de investimento que tem efeitos multiplicadores mais intensos sobre os países receptores e, portanto, implica em maior atenção para a formulação de políticas públicas de atração e intensificação destes efeitos sobre a estrutura econômica dos países.

Neste sentido, vale notar que a distribuição do IDE industrial originário dos EUA conservou uma relativa estabilidade desde 1990. De fato, a única região em que houve um crescimento acima da média, capaz de incrementar significativamente sua participação na

distribuição do estoque de capital neste segmento, foram os PED asiáticos. Este grupo de países dobrou sua participação relativa na distribuição destes investimentos. Países europeus e aqueles do NAFTA, de longe os maiores receptores de IDE industrial (juntos, cerca de $\frac{3}{4}$ do total, tanto em 1990, quanto em 2005), perderam espaço marginal. Foram os países da América Latina que perderam maiores parcelas destes investimentos na indústria. Ou seja, conforme esperado, as ETN de origem estadunidense deslocaram parte importante de seus investimentos industriais para a Ásia, em especial China e Cingapura. Mas deslocaram não de tradicionais receptores como México, Canadá e diversos países europeus, mas, sobretudo, de outros países da América Latina, com destaque para o Brasil, que em 1990 recebia quase 7% do estoque de IDE industrial originário nos EUA, mas, em 2005, representava cerca de 3% (ver Gráfico 3.6 abaixo e Tabelas Anexas 6 e 7).

Gráfico 3.6 – EUA: evolução da participação relativa de regiões selecionadas no estoque de IDE industrial, 1990 e 2005 (em %)



*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

O exercício que se segue permitirá observar melhor este comportamento relativamente estável da distribuição espacial e da heterogeneidade da especialização setorial do IDE estadunidense.

Hiratuka e Sabbatini (2005) propuseram um indicador que medisse a especialização setorial relativa de cada país receptor do IDE industrial estadunidense. Naquela ocasião foram utilizados dados de vendas na indústria das filiais das ETN dos EUA. Aqui serão recalculados os dados utilizando-se dados de estoque de IDE industrial, que se revelaram mais robustos do ponto de vista da disponibilidade de dados (há menos supressões de informações por causa de sigilo estatístico). Além disto, os dados foram atualizados para 2005 e comparados, sempre que possível com 1990. De qualquer forma, não houve

mudança significativa nos resultados obtidos por Hiratuka e Sabbatini (2005), isto é, como poderá ser observado, permanece a heterogeneidade da distribuição setorial assim como a estabilidade da especialização setorial de cada país ou região receptora selecionada. O indicador proposto é:

$$E_{sji} = \frac{S_{ji} / S_j}{S_{usai} / S_{usa}}$$

Onde:

Esji é a especialização do país *j* no setor *i*

Sji é o estoque das filiais americanas no país *j* no setor *i*

Sj é o total do estoque das filiais industriais no país *j*

Susai é o estoque total de todas as filiais americanas no setor *i*

Susa é o estoque total das filiais em todos os setores da indústria.

Pode-se observar que quando o índice *Esji* é maior do que 1 revela-se uma especialização relativa do país *j* no setor *i*, de maneira muito semelhantes a índices clássicos de vantagem comparativa revelada.

A tabela 3.13 abaixo sintetiza os resultados para 2005. A primeira impressão é que há uma grande heterogeneidade. Por exemplo, enquanto China se especializa em praticamente todos os setores observados, Cingapura obtém especialização relativa apenas em Equipamentos de Informática e Eletrônicos. Neste setor, que em 2005 representava 13% do total do estoque de IDE industrial dos EUA, apenas os países em desenvolvimento da Ásia obtiveram grau de especialização.

Tabela 3.13 – Países e Regiões selecionadas: índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 2005

	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Eletrônica e informática	Equipamentos Elétricos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	1,0	1,3	0,6	4,0	0,8	0,4	0,3	1,3	1,1
Japão	1,0	0,2	1,0	0,4	1,3	1,5	1,5	0,5	1,1
NAFTA	1,0	0,9	0,7	(D)	(D)	0,2	1,0	(D)	1,3
Canadá	1,0	0,6	0,7	1,1	0,9	0,6	0,8	1,9	1,2
México	1,0	2,1	0,8	(D)	(D)	(D)	1,9	(D)	1,7
Europa	1,0	1,2	1,2	0,9	1,0	0,9	1,1	0,8	0,9
Holanda	1,0	4,4	1,5	1,8	0,5	0,3	0,5	0,6	0,3
Reino Unido	1,0	0,9	0,9	0,6	1,7	0,7	0,5	0,9	1,2
América Latina*	1,0	1,3	1,1	(D)	(D)	0,3	0,5	(D)	(D)
Brasil	1,0	1,0	1,2	2,3	1,9	0,5	0,6	0,2	1,0
ÁSIA PED	1,0	0,5	0,8	0,4	1,1	3,0	1,0	0,8	0,5
China	1,0	1,0	1,1	0,5	0,8	1,0	2,2	1,6	0,7
Hong Kong	1,0	0,0	0,4	1,3	0,9	3,2	2,2	0,1	0,9
Índia	1,0	0,4	1,0	0,7	5,3	0,9	(D)	(D)	0,6
Indonésia	1,0	0,7	1,4	1,0	6,5	(D)	0,6	0,1	0,4
Coréia do Sul	1,0	1,4	0,8	0,3	0,9	2,2	1,2	0,8	0,8
Malásia	1,0	0,0	0,5	0,1	0,5	5,5	(D)	0,2	(D)
Filipinas	1,0	1,8	0,4	0,2	0,3	3,5	0,0	0,1	0,9
Cingapura	1,0	0,0	0,4	0,1	1,0	4,8	0,8	1,2	0,1
Taiwan	1,0	0,1	1,2	0,7	1,5	2,8	0,6	(D)	(D)
Tailândia	1,0	(D)	1,0	0,5	0,9	1,6	0,2	0,8	1,2

*Exclusive México e paraísos fiscais. (D) é dado suprimido para manutenção do sigilo estatístico.

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Já no setor de Equipamentos de Transporte, cerca de 11% do estoque de IDE industrial, observa-se um grau de especialização em número maior de regiões e países (e que não são homogêneos no que se refere a vantagens comparativas ou políticas de atração de IDE), tais como Austrália, Canadá, China. O mesmo vale para o setor químico, setor mais importante do IDE industrial estadunidense (24% do estoque em 2005), no qual os países tão economicamente díspares como Holanda, Brasil, Japão, Indonésia e Taiwan têm um índice superior a 1.

Realizando um balanço dos dados apresentados, evidencia-se o aumento da importância relativa dos países asiáticos no conjunto das operações das empresas transnacionais dos Estados Unidos. Em termos setoriais, entretanto, fica claro que esse aumento de importância foi bastante concentrado no complexo Eletrônico, justamente um

dos setores em que mais se avançou o processo fragmentação das etapas produtivas e a integração dessas etapas nos chamados Sistemas Internacionais de Produção (UNCTAD 2002). A lógica dos investimentos nesses segmentos está associada não apenas à busca de localização de países com custos de mão-de-obra mais barata, mas também pode ser interpretada como do tipo *efficiency-seeking*, no sentido proposto por Dunning, uma vez que ocorre uma especialização intensa entre os vários países da região. De fato, enquanto países como China, Tailândia e Malásia ficam responsáveis pelas etapas mais intensivas em montagem, outros países conseguem atrair etapas produtivas industriais e funções corporativas com maior valor, como no caso de Cingapura e Coréia do Sul. De qualquer maneira, dentro desse complexo, a concorrência por novos investimentos fica dificultada uma vez que as economias de escalas internas à região asiática como um todo acaba por atrair a maior parte dos fluxos, aliás como se evidencia pelo deslocamentos de plantas anteriormente localizadas no México em direção a Ásia.

Ou seja, com a clara exceção do setor eletrônico, cada vez mais concentrado nos países asiáticos, não é possível observar padrões de especialização setorial e/ou regional, mas antes uma grande heterogeneidade. Além disto, se pode observar que esta especialização heterogênea é bastante estável no tempo.

De fato, no Quadro 3.1 abaixo é possível identificar que, para esta amostra de cinco países e regiões, responsáveis por 78% do estoque de IDE estadunidense em 2005, houve apenas pouquíssimas alterações na especialização setorial entre 1990 e 2005. Isto é, apenas em 4 de 30 casos possíveis houve alteração. São os casos do setor químico para Austrália e Brasil, que deixaram de apresentar especialização relativa, mesmo caso do setor automobilístico também no Brasil e para o caso do setor de máquinas, em que o conjunto dos países em desenvolvimento da Ásia ascendeu ao grau de especialização.

Quadro 3.1 – Países e Regiões selecionadas: evolução do índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 1990-2005

	Austrália	Canadá	Europa	Brasil	ÁSIA PED
Alimentos	++	Ø	++	++	Ø
Químicos	-	Ø	++	-	Ø
Siderurgia e metalurgia	++	++	Ø	++	Ø
Máquinas	Ø	Ø	++	++	+
Equipamentos Elét. e eletrônicos	Ø	Ø	Ø	Ø	++
Equipamentos de Transporte	Ø	++	Ø	-	Ø

Legenda:

++ Especialização verificada nos dois períodos

Ø Sem especialização nos dois períodos

- Abandono de Especialização (índice >1 em 1990 e <1 em 2005)

+ Incremento de Especialização (índice <1 em 1990 e >1 em 2005)

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

As ETN do setor químico aumentaram de forma mais que proporcional seus investimentos na Europa, que passou a concentrar quase 2/3 do total do estoque de IDE neste setor em 2005 (era 53% em 1990), o que significou perda de importância relativa em países como Austrália e Brasil, antigos receptores importantes destes investimentos.

A mesma concentração pode ser observada no caso de Equipamentos de Transporte, neste caso em direção aos PED da Ásia, agora locus de 9,4% do estoque de IDE automobilístico originário dos EUA (menos de 2% em 1990), com clara perda para o Brasil que, em 1990, representava 8% do total do estoque deste setor e, em 2005, menos de 1% (ver Tabelas Anexas 9 e 11).

Ou seja, mesmo com a profunda alteração das estratégias produtivas conduzidas pelas ETN, não foi possível alterar a heterogeneidade da especialização setorial das regiões receptoras. Uma vez que um país especializa-se na recepção de IDE em um determinado setor, há pouca evidência de que ocorram, mesmo em 15 anos, alterações bruscas. Esta é uma conclusão importante para a formulação de políticas públicas para a atração de IDE: as ETN tendem ser menos sensíveis a alterar, de maneira significativa, seus *loci* de IDE. Ou melhor, é pouco possível que haja um tipo de política, por exemplo, conduzida pelo

governo brasileiro, que atraia IDE estadunidense do setor eletroeletrônico. É mais provável que esta política brasileira funcione melhor no caso do setor de alimentos, ou ainda que a política de atração de ETN de equipamentos eletrônicos seja melhor sucedida na Indonésia.

O item a seguir procurará explorar estes argumentos através de novo estudo econométrico.

3.2.3. Teste empírico setorial

Para complementar a análise realizada no item 3.2.2 acima, será realizado nesta seção um estudo econométrico dos fluxos de IDE originários dos EUA, desagregados por países e setores econômicos.

O objetivo principal é verificar a hipótese de que os determinantes do IDE alteram-se de acordo com o setor e a região em estudo. Espera-se que o comportamento do investimento no setor de serviços atenda a motivações distintas daquele realizado em setores industriais. Além disto, pretende-se verificar até que ponto fatores geográficos – como distância entre o país emissor e o receptor – e a afiliação a esquemas de integração econômica influenciam os fluxos setoriais. Novamente, testaremos a hipótese de que a localização regional de destino influencia diferentemente os investimentos setoriais.

Para atender estes objetivos, serão feitas análises de dados, lançando-se mão de *gravity models*, tais como foram utilizados no item 2.3. Os dados utilizados serão os dados de IDE realizados pelos EUA entre 1990 e 2002, desagregados por setores e países receptores. A fonte das informações é a mesma dos dados discutidos neste item 3.2.1, o BEA. São 61 países receptores e 10 subsetores, incluindo o total de Indústria e Serviços.

Estudos como o de Di Mauro (2001), por exemplo, identificavam que os fluxos de IDE originários da Alemanha para a União Européia como um todo e para os três maiores países do leste tinha características distintas de acordo com o setor em questão. No caso de Hungria, República Tcheca e Polônia, os investimentos alemães eram muito mais

concentrados em operações manufatureiras, em oposição aos demais investimentos alemães que, para os outros países da UE, concentravam-se em serviços. Desnecessário afirmar que a identificação desta heterogeneidade é fundamental para melhor compreender os efeitos da expansão de um acordo de integração e para fundamentar decisões de *policy makers* dos países envolvidos. E é neste sentido que procederemos a uma análise semelhante a Di Mauro (2001), utilizando dados estadunidenses de IDE desagregados setorialmente e por países, tentando captar as diferenças do investimento setorial e a influência de acordos de integração na recepção dos investimentos oriundos dos EUA.

Tal com no item 2.3, optou-se aqui por estimativas em *pooled cross section* e em modelos de efeitos fixos do tipo *panel analysis*. Os resultados de maior interesse foram obtidos por regressões do tipo *pooled cross section*, sobretudo por causa das características da amostra e pela necessidade de captar diretamente influências como distância e características regionais através de *dummies*. Em primeiro lugar, a relação entre a dimensão temporal (13 anos) e o número de observações por setor (entre 200 e 700 aproximadamente) dificulta o uso de *panel models* que, ademais, sacrificam variáveis bilaterais inalteráveis ao longo do tempo, como distância e as *dummies* regionais.

Em *cross section pooled*, no entanto, o tamanho da amostra era mais do que suficiente para gerar estimativas confiáveis. Além disto, ao optar por rodar 10 modelos diferentes, um para cada setor, obteve-se uma possibilidade de comparação de simples compreensão e aplicabilidade, evitando o uso excessivo de *dummies* setoriais em modelo completo.

De qualquer forma, foram também empreendidos testes usando-se modelos de efeitos fixos em painel, cujos resultados diferiram muito pouco daqueles em *cross section pooled*.

Especificação do modelo

Para estimativas em *pooled cross section* e de efeitos fixos utilizaremos 10 modelos, um para cada setor estudado, que assumirão a seguinte notação:

$$FLOW_j = \beta_1 \ln GDP_j + \beta_2 \ln dist_j + \beta_3 \ln index_j + \beta_k \text{ region} + \varepsilon_j \quad (2)$$

Onde:

FLOW_j é o fluxo de investimento setorial dos EUA no país *j*, ano a ano entre 1990-2002. São 61 os países receptores *j*³⁸. O potencial de observações de cada amostra setorial seria de 793 observações (61x13). No entanto, ocorre perda observações pela não existência de fluxos naquele setor e, sobretudo, pela não disponibilidade do dado (de forma a atender o sigilo estatístico).

lnGDP_j é o logarítimo do produto interno bruto do país *j* para cada um dos anos em questão e segue a mesma lógica da variável apresentada no modelo (1), item 2.3.2 acima. Como naquele caso, espera-se que a estimativa do parâmetro β_1 tenha sinal positivo.

ln dist_j é a logarítimo da distância entre os EUA e o país receptor *j* e obedece a mesma lógica discutida para o modelo 1 acima, isto é, espera-se ambigüidade no sinal da estimativa deste parâmetro.

ln index_j é um índice relativo que tenta captar as diferenças de custo de trabalho entre o país *j* e os EUA. Difere marginalmente daquele calculado par ao modelo 1 acima, pois agora calcula-se a relação entre a remuneração média das ETN estadunidenses operando no país *j* e a remuneração média das ETN que operam nos EUA, dados também disponibilizados pela base BEA-USDIA. Se o índice for superior a 1, espera-se que o custo do trabalho no país *j* seja superior aos EUA. Espera-se que a estimativa do parâmetro β_3 tenha sinal negativo quando o investimento estadunidense for do tipo vertical; e tenha sinal

³⁸ Ver Quadro Anexos 1 para verificar os países que compõem a amostra.

positivo, quando o IDE tiver características de *market seeking*, ou de investimento do tipo horizontal.

region é um conjunto de *dummies* idênticas àquelas definidas para o modelo 1, no item 2.3.2 acima.

ε é o erro aleatório.

Resultados

As dez estimativas do modelo 2 tiveram testes F de aceitação, com ressalvas para a estimativa para o modelo do setor de **Máquinas**, com um desempenho pior, como pode ser visto nas Tabelas Anexas 13 a 21. De maneira geral, os coeficientes tiveram os sinais esperados e com grande nível de significância, inclusive a 1%.

A variável próxy para custo do trabalho, sistematicamente assumiu valores positivos e significativos. Ainda que os coeficientes tenham sido baixos em setores mais intensivos em mão de obra (como Alimentos e Outros Setores Industriais), causa certa surpresa o resultado positivo e fortemente significativo. Explicações prováveis para este fenômeno são:

- a ainda excessiva agregação setorial, que pode mascarar a relevância do custo de mão de obra como determinante do IDE (os casos mais notórios seriam em Equipamentos Eletrônicos e Outros Setores Industriais, que inclui a indústria têxtil e de vestuário);
- a prevalência de IDE motivado por estratégias de *market seeking* e/ou caracterizado como horizontal, realizado pelos EUA em parceiros com nível de renda semelhante. Isto é particularmente verificado para a União Européia, região ainda receptora de mais de metade do estoque total de IDE estadunidense (ver Tabela 2.5 acima).

Já a principal variável de atração, o produto interno bruto em termos de poder de paridade de compra, comportou-se como esperado, isto é, a estimativa do parâmetro foi quase sempre positiva e fortemente significativa - novamente a exceção é o setor de máquinas. Nos setores quase sempre *market seeking* como Alimentos e Equipamentos de Transporte, a estimativa assumiu os maiores valores, conforme esperado. O segmento de Equipamentos Eletrônicos, setor em que o perfil de IDE dos EUA é bastante vertical, formando plataformas de exportação para atender ao mercado estadunidense, e em que, portanto, a importância do mercado receptor é relativamente menor, registrou um coeficiente de GDP mais baixo, mas ainda positivo e muito significativo.

Também a variável distância teve estimativas satisfatórias em todas as regressões, obtendo valores negativos e significativos. Ou seja, tudo o mais constante, existiria maior probabilidade do IDE estadunidense dirigir-se para países receptores mais próximos das matrizes. Novamente, tal resultado está em concordância com estudos recentes sobre determinação do IDE e com o próprio perfil recente do investimento dos EUA, como foi verificada na seção 3.2.1 acima. De fato, segundo a Tabela 2.18 acima, o México contribuiu com quase 4% da variação do estoque de IDE enviado pelos EUA, atingindo 3,5% do total ao final deste período.

A variável distância só não foi significativa nos casos de Serviços, Máquinas e Equipamentos Eletrônicos, o que pode ser atribuído a:

- em Serviços, a distância é pouco significativa, uma vez que nos anos 90 a principal motivação do IDE neste subsetor foram os diversos processos de privatização ao redor do mundo, ou seja, os fluxos ocorreram para onde havia oportunidades criadas exogenamente, independentes de distância;
- em Máquinas, a irrelevância da estimativa da variável pode ser atribuída ao mau desempenho do modelo como um todo para explicar os determinantes do IDE neste segmento;

- em Eletrônicos, o custo de transporte é relativamente baixo, dado o valor unitário e o peso das mercadorias. Além disto, o IDE estadunidense neste segmento seguiu, ao longo dos anos 90, o padrão de deslocalização para países do sudeste asiático, em busca de mão de obra barata e qualificada para a montagem de componentes eletrônicos, tornando-os plataformas de exportação para os EUA. De fato, de acordo com os dados de BEA-USDIA, a participação de apenas Malásia e Cingapura no estoque do IDE no setor de Eletrônicos cresceu de 10% em 1990 para quase 25% em 2002. Esta maciça concentração em região relativamente distante dos EUA atenua, portanto, a importância da variável distância na determinação do investimento setorial dos EUA³⁹.

Para discutir a importância das regiões geográficas e melhor compreender as especificidades setoriais, observe-se a Tabela 3.14 abaixo.

Tabela 3.14 – Síntese dos resultados de 10 regressões setoriais do modelo (2)

Setor	Coeficientes						
	PIB	Distância	Custo Relativo do Trabalho	União Européia	Mercosul	Nafta	Ásia PED
Serviços	0,440***	-0,208	1,768***	0,425**	1,325***	2,001***	1,136***
Indústria	0,554***	-0,587***	0,779***	0,630***	1,421***	1,841***	1,334***
Alimentos	0,737***	-1,043***	0,693**	0,384*	1,144***	0,569	-0,073
Química	0,604***	-0,812***	0,782***	1,054***	1,669***	1,244***	0,926***
Metalurgia e Siderurgia	0,595***	-0,656***	0,518**	0,596***	1,413***	1,388**	0,093
Máquinas	-0,002	0,161	-0,622+	-0,042	-1,493***	1,427**	0,300
Eletrônicos	0,466***	0,118	0,871***	1,080***	-0,480	2,385***	2,632***
Equipamentos de Transporte	0,752***	-1,269***	0,277	0,637**	0,950**	1,062+	0,625*
Outros Setores Industriais	0,495***	-0,456**	0,347	0,455**	1,251***	1,976***	0,408

+ significativo a 11%; * significativo a 10%; ** significativo a 5%; *** significativo a 1%. Para desvios padrões, testes e outras informações das estimativas, ver Tabelas anexas 13 a 21

Fonte: estimado com STATA a partir de BEA-USDIA

Em **Serviços**, como foi visto, apenas a variável distância não encontra relevância estatística. Comparado com a Indústria, este segmento apresenta uma menor importância do

³⁹ Vale notar, além disto, que a distância entre a Califórnia, porto de entrada das importações de eletroeletrônicos, e os países do sudeste asiático é significativamente menor do que a distância entre eles e Washington, cidade referência para a construção da variável. Ou seja, se tomada como referência a distância Califórnia-Cingapura, seria possível verificar significância para a variável.

mercado doméstico como variável determinante, mas confere maior importância ao custo relativo do trabalho. De maneira geral, o IDE dos EUA em serviços tenderia a concentrar-se em países com renda semelhante, mas os processos de privatização na periferia (processo se esgotando) e a maior incidência de mercados *offshore* na Ásia (em especial Hong Kong e Taiwan) tornou Mercosul, NAFTA e Ásia *loci* importantes para o IDE em serviços, apresentando maiores coeficiente que a própria União Européia. De acordo com BEA-USDIA, as finanças representavam em 2002 7% das vendas das ETN dos EUA na Europa e 11% em Hong Kong e 36,2% em Taiwan.

No total da **Indústria**, todas as estimativas apresentaram relevância superior a 1%. Com relação às *dummies* regionais, conforme esperado, o NAFTA assumiu importância significativa, observando o maior coeficiente dentre todos, isto é, tudo o mais constante, um país receptor que fizer parte do NAFTA terá probabilidade de receber maiores fluxos de IDE manufatureiro dos EUA do que qualquer outra região. Em oposição, fica clara a perda de relevância da UE como receptora de IDE, apesar de ainda manter importante posição. A regressão acaba por captar o movimento de deslocalização do IDE industrial dos EUA de países mais centrais, como aqueles da EU, para países periféricos, com destaque para o México. De fato, e ainda de acordo com o Gráfico 3.5 acima, em 2005 34,4% do estoque de IDE estadunidenses no NAFTA concentrou-se na indústria, ante a 22% na Europa.

Em **Alimentos**, o tamanho do mercado do país receptor é um determinante fundamental, comparando-se com outros setores industriais. De ponto de vista estatístico, o coeficiente estimado foi extremamente significativo, com o maior dos teste t de todas as regressões. Ou seja, a característica *market seeking* dos investimentos neste setor foi devidamente captada pelo modelo. Outra propriedade interessante da estimativa foi observada nas *dummies* regionais. Apenas o Mercosul obteve um coeficiente alto e significativo, o que está em total acordo com a realidade, como pode ser observado na Tabela 3.13 acima, em que o índice de especialização setorial das vendas das ETN na

América do Sul atinge o maior valor de todas as regiões observadas, indicando uma alta especialização da região neste setor.

O mesmo comportamento pode ser observado em **Química**. Os resultados são todos muito significativos, destacando a marcante influência do GDP e da distância, ambos coeficientes estão dentre os mais altos do conjunto de testes. Além disto, foi das únicas estimativas em que a *dummy* da UE mostrou alto valor positivo e significativo. Este setor representava em 2005, 29% do total do estoque de IDE industrial originário dos EUA na Europa. Destaca-se ainda o alto coeficiente verificado para o Mercosul, o que corrobora os dados compilados na Tabela Anexa 8, uma vez que a química representou, em 2005, 26% do estoque do IDE industrial dos EUA na América Latina

Em **Metalurgia e Siderurgia**, todas as variáveis foram significativas e tiveram o sinal esperado, com exceção da *dummy* para a Ásia, que, por razões de especialização setorial, foi não significativa. De fato, na Ásia, as filiais das ETN estadunidenses foram responsáveis por apenas 2,3% do total de suas vendas na indústria de transformação. Para o Mercosul, o coeficiente foi elevado e significativo, que o põe ao par da importância deste segmento nas vendas das ETN. Por exemplo, no Brasil, filiais deste setor representaram 4% do total das vendas industriais, contra apenas 1,6% no México, sempre em 2002.

Já em **Máquinas**, obteve-se a pior estimativa, com um R^2 inferior a 0,06 e um teste f comprometedor. Além disto, as estimativas de pouco parâmetros encontraram relevância estatística, com destaque para a estimativa negativa e significativa do Mercosul. Este segmento, apresentado aqui de forma talvez excessivamente agregada, representava 1,4% do total do estoque no estrangeiro de ETN dos EUA em 2005 (representava mais de 7% do total em 1990)⁴⁰. Esta decadência da internacionalização do setor de máquinas dos EUA pode, portanto, ter se refletido no desempenho medíocre do modelo.

⁴⁰ Ver Tabelas Anexas 6 e 7

Em **Equipamentos Eletrônicos**, o destaque vai para o elevado coeficiente e significância das *dummies* regionais do Ásia, Nafta e UE. Naquele que é talvez o segmento mais internacionalizado da indústria estadunidense, verificam-se padrões de especialização bastante evidentes. Componentes fabricados no sudeste asiático, computadores montados na Irlanda e alguns eletrônicos de consumo no México, desenham uma rede internacional de produção estabelecida e que exclui outras regiões, tais como o Mercosul, cujo coeficiente estimado é negativo. De fato, enquanto que os países em desenvolvimento recebiam mais de 1/3 do estoque de IDE deste setor, a América Latina representava menos de 2% (ver Tabela Anexa 9).

No caso dos **Equipamentos de Transporte**, revela-se a predominância de determinantes *market seeking*, com pouca significância para a variável que capta custos relativos do trabalho e muita significância e elevado coeficiente para o GDP. Além disto, o padrão de especialização conhecido da indústria automobilística estadunidense acaba sendo captado pelo teste econométrico, com coeficientes mais altos no Nafta, no Mercosul e União Européia. Realizando novo teste em que a variável distância é suprimida, a relevância do NAFTA fica evidente, com a triplicação do coeficiente e o aumento de sua significância de 11% para menos de 1%. De acordo com dados do BEA-USDIA, tanto no México quanto no Canadá, a participação deste segmento nas vendas das filiais industriais de ETN do EUA foi superior a 40% do total em 2002.

Finalmente, em **Outros produtos industriais**, verifica-se novamente a alta incidência de relevância estatística do teste, com todas as variáveis obtendo significância em níveis inferiores a 1%. Destaca-se a marcante influência do Nafta, que apresentou, por larga margem o mais alto coeficiente. Também a variável Mercosul obteve coeficiente alto e significativo, conforme esperado, dado o baixo valor agregado das indústrias agrupadas neste segmento. Não por acaso, o segmento apresentou um baixo coeficiente para a variável próxy para custo do trabalho.

Resultados muito semelhantes foram obtidos através de testes de modelos fixos, seguindo metodologia de *panel analysis* (ver Tabela 3.15 abaixo). Neste caso, no entanto, perdem-se estimativas explícitas da variável *Indist_j*, e das *dummies* regionais, invariáveis no tempo. Mesmo assim, ressalte-se que tais variáveis estejam captadas pelos efeitos fixos. Para todos os setores, a variável atratora, representada pelo PIB dos países receptores, é positiva e significativa, conforme esperado. As estimativas da variável próxy de custo de trabalho relativo foram significativas apenas nos setores de alimentos, eletrônicos e de equipamentos de transporte. Em alimentos e equipamentos de transporte os coeficientes estimados tiveram resultado positivo, o que era esperado para setores em que a estratégia *market-seeking* das filiais instaladas tende a prevalecer. Assim, espera-se que países com PIB que indique uma estrutura de renda e consumo mais próxima da dos EUA devem receber mais investimentos nestes setores. Neste mesmo sentido, ressalte-se que o coeficiente no caso do setor de alimentos é bastante maior do que aquele de equipamentos de transporte, justamente porque, neste último caso, as filiais tendem a ter maiores coeficientes de exportação.

Tabela 3.15 – Síntese dos resultados de regressões de efeitos fixos (within) do modelo (1), por setores

Sectors	Coeficientes	
	PIB	Custo Relativo do Trabalho
Serviços	2,363***	-0,143
Indústria	2,762***	0,067
Alimentos	1,351***	2,032***
Química	2,159***	-0,321
Metalurgia e Siderurgia	1,431***	-0,290
Máquinas	2,074***	0,257
Eletrônicos	4,109***	-2,227***
Equipamentos de Transporte	3,182***	1,441**
Outros Setores Industriais	3,699***	-0,006

** significativo a 5%; *** significativo a 1%. Para desvios padrões, testes e outras informações das estimativas, ver Tabelas anexas 2..27 to 2.34

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Já no caso de eletrônicos, além da significância da estimativa, encontram-se resultados negativos, isto é, tudo o mais constante, espera-se que as empresas de capital estadunidense direcionem mais investimentos neste setor para países onde o custo do trabalho é menor. Tal resultado está de acordo com o esperado, uma vez que nestes segmentos prevalecem investimentos em plataformas de exportação e, quase sempre, localizados na Ásia em países que vigoram menores custos de mão de obra, como Malásia ou China, entre outros⁴¹. De fato, para todas as filiais de ETN americanas do setor eletrônico, o coeficiente de exportação foi superior a 50% em 2004, muito acima da média de todas as filiais (37%) ou do total das filiais industriais (41,5%, ver Tabela 3.16 abaixo).

Tabela 3.16 - ETN estadunidenses: vendas setoriais e coeficientes de exportação, por setor, 2004

Setor	Vendas totais (a) US\$ milhões	Vendas externas (b) US\$ milhões	(b) / (a) %
Total da Indústria	1.524.737	633.250	41,5
Alimentos	110.587	30.386	27,5
Bebidas e Tabaco	47.911	12.870	26,9
Têxtil, vestuário e calçados	13.180	4.927	37,4
Química	282.354	121.752	43,1
Siderurgia	52.629	23.668	45,0
Máquinas	78.369	41.005	52,3
Equipamentos Eletrônicos	225.152	113.311	50,3
Equipamentos Elétricos	35.341	17.288	48,9
Equipamentos de Transporte	339.688	173.170	51,0
<i>Demais setores</i>	<i>339.526</i>	<i>94.873</i>	<i>27,9</i>
Todos os Setores	3.238.471	1.197.380	37,0

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

3.3. Conclusões

Este capítulo e o capítulo 2 procuraram esmiuçar informações quantitativas, através de métodos de estatística descritiva e métodos econométricos, referentes ao movimento de IDE desde a década de 90. O objetivo da investigação era verificar as características e os determinantes do IDE mundial, testando a hipótese de que tais elementos são

⁴¹ Em 2002, na Malásia o indicador de custo de trabalho relativo foi 0,21 e na China, 0,15, numa escala em que os EUA são 1,0. Ver Gráfico Anexo 2 para uma amostra mais completa.

suficientemente heterogêneos no que se refere aos países emissores e receptores e aos setores econômicos. Ou seja, a análise da atuação e a proposição de políticas econômicas relacionadas de ETN não deveria ser generalizada. Para cada setor, para cada país receptor ou emissor, haveriam características, determinantes e efeitos próprios, não necessariamente reproduzíveis em outros casos.

Além disto, buscava-se averiguar se estas especializações espaciais e setoriais variavam ou não ao longo do tempo. Novamente, esperava-se testar a hipótese de que haveria uma estabilidade relativa na distribuição espacial e setorial do IDE desde os anos 90.

Os exercícios quantitativos realizados ao longo do capítulo permitiram confirmar estas hipóteses. Em primeiro lugar, investigando-se o movimento geral do IDE, sobretudo na seção 2.2, foi possível concluir que:

- A despeito do forte crescimento de todas variáveis e em todos os países, a dinâmica do IDE ainda é um fenômeno conduzido por ETN dos países centrais;
- Houve descentralização da produção, sobretudo em direção à Ásia, mas sem profunda perda de importância dos mercados centrais como principais receptores, reforçando a característica *market-seeking* ou horizontal da maior parte dos movimentos de IDE;
- Ou seja, a emissão e a recepção de IDE são fenômenos concentrados na Tríade, revelando o caráter de interpenetração de capitais e, sobretudo, uma clara estabilidade da distribuição espacial destes investimentos.

A análise econométrica da seção 2.3 reforçou estas conclusões ao identificar que, de maneira geral, os determinantes mais importantes do IDE continuam ser fatores de atração como o tamanho do mercado dos países receptores, ou uma estrutura de custos salariais

semelhantes. Isto, prevaleceria a motivação *market-seeking* como estratégia primordial das ETN de 18 dos mais importantes países emissores.

A complementaridade entre IDE e comércio exterior também foi identificada, reafirmando fenômeno recente de maior integração entre matriz, filiais e rede mundial de fornecedores, explicitado também pelo crescimento do comércio intra-industrial e intra-firma. Além disto, a maior liberalização do comércio verificada desde os anos 80 teve influência positiva sobre o aumento dos fluxos de IDE, apontando para a mesma direção da complementaridade: aumento da mobilização de ativos no exterior em paralelo ao crescimento dos fluxos de comércio exterior.

No entanto, é importante ressaltar que, ao se desagregar esta análise por países emissores, verifica-se uma variação da importância dos determinantes, em especial associados à especialização espacial e setorial (esta, averiguada apenas para os EUA, na seção 3.2). A análise desagregada revelou heterogeneidade dos determinantes, que variavam conforme o emissor. Para uns emissores, como o Reino Unido, a distância para os receptores não é um fator relevante, como o é para demais países europeus. Da mesma forma que, no caso de Alemanha, França ou Holanda, é maior a probabilidade de um país europeu receber fluxos de IDE, ao contrário do Reino Unido, que direciona preferencialmente seus investimentos transnacionais para o Nafta. Ou a Espanha, cujas ETN têm concentrado seus esforços em investimentos na América Latina.

A mesma heterogeneidade é verificada na análise dos determinantes em países receptores. Por exemplo, o diferencial do custo de trabalho é um determinante crucial para a atração de IDE (majoritariamente do caso *efficiency-seeking*) para o México e para a China, mas não o é no caso brasileiro, em que o tamanho do mercado exerce uma atratividade muito mais marcante.

Por fim, tomando-se os EUA como caso paradigmático, verificou-se que há tanto heterogeneidade quanto estabilidade relativa da distribuição do IDE, quando se desagregam

os fluxos de forma setorial. De fato, no caso dos EUA, tanto a análise descritiva da estratégia de atuação das filiais das ETN de capital esatadunidense, quanto uma investigação através de métodos econométricos, revelaram não apenas a heterogeneidade, mas a conformação de padrões relativamente rígidos de inserção estratégica e de distribuição espacial das filiais de ETN daquele país. Rigidez relativa que deve ser pouco alterada por eventos exógenos, tais como um processo de integração econômica *de jure*, observados em novas rodadas de liberalização econômica ou na adesão a acordos bilaterais ou ainda através de políticas indiscriminadas de incentivo e promoção de IDE.

O argumento, aparentemente intuitivo, de que os determinantes do IDE variam conforme os setores das ETN que empreendem o investimento e de acordo com as características dos países emissores e receptores precisa ser reafirmado pelas evidências quantitativas para evitar que decisões de política de tratamento das ETN seja generalizado. E os exercícios realizados neste capítulo puderam reafirmar esta hipótese.

Além disto, reafirmou-se que a marcante importância de determinantes que não são influenciados por políticas de promoção de IDE, em especial a força atratora do mercado doméstico. Isto lança dúvidas sobre a eficácia do uso indistinto de políticas de apoio ao IDE, uma vez que a intensificação da liberalização e a adesão crescente a acordos internacionais de investimento, poderia implicar na limitação da capacidade de implementar política integradas de desenvolvimento. Políticas que poderiam, indiretamente, estimular a atração de IDE de maneira mais eficiente, considerando-se que as ETN continuam a se motivar pela força atratora de mercados de renda crescente.

Esta é a preocupação central das notas conclusivas que se seguem.

4. Conclusões

Este trabalho abordou algumas dos temas suscitados pelos estudos dos fluxos, determinantes e políticas aplicadas ao IDE. Não foram abordadas questões caras ao tema, como os impactos do IDE, em especial aqueles sobre balanço de pagamento e transbordamentos (*spillovers*) sobre a estrutura econômica dos países receptores.

No capítulo 1, discutiu-se o papel do IDE na etapa contemporânea de internacionalização do capital, destacando como as respostas estratégicas das ETN ao acirramento da concorrência em escala global contribuem para o crescimento dos fluxos de IDE e de comércio exterior. Em seguida, discutiu-se a evolução das políticas específicas de IDE, cujas transformações ao longo da segunda metade do século XX implicaram na reversão de uma posição de atração/controlado para atração/liberalização/proteção dos ativos das ETN. Observou-se que as políticas nacionais, submetidas a acordos de integração econômica que incluem regulamentar os fluxos de IDE, e dirigidas pela tentativa de atrair capital externo através de incentivos fiscais/tributários e agências promocionais, poderia não ter efeitos significativos sobre a atração do IDE. Diversos autores entendem que as reformas liberais que “melhoram o ambiente de negócios” criam *momentum* para a atração em geral de novos fluxos de IDE. No entanto, medidas específicas de atração, em geral incentivos e promoção através de agências e a adesão a acordos internacionais de investimentos pareciam ter efeito marginal sobre a atração de fluxos significativos de IDE.

No capítulo 2 e 3 foi realizada uma análise quantitativa que procurou caracterizar a evolução, a distribuição geográfica e os determinantes do IDE durante as últimas décadas do século XX. Observou-se que há uma estabilidade na distribuição geográfica dos investimentos, ainda bastante concentrados nos países desenvolvidos, cujas ETN interpenetram seus mercados exercendo uma rivalidade oligopolística e disputando os mesmos espaços de acumulação. Não é por acaso, portanto, que os motivos *market-seeking* sejam ainda os mais comuns na determinação do IDE, isto é, o tamanho do mercado

receptor ainda é, por larga margem, o principal fator de atração de IDE. Mesmo o custo relativo do trabalho, que denotaria a importância de um deslocamento da produção internacional para *loci* de menores custos de mão de obra, parece apontar para uma analogia da velha análise de Linder (1961) para o comércio exterior: os investimentos se dirigem para países de mesma faixa de renda, num fluxo de IDE do tipo Norte-Norte.

Nonnemberg e Mendonça (2004) vão além e em teste de causalidade, demonstram que o tamanho do mercado influencia positivamente os fluxos de IDE, mas os investimentos não influenciam o PIB, tornando ainda mais marcante a importância deste determinante.

A análise desagregada apontou nuances nesta afirmativa, demonstrando que os determinantes podem variar conforme o país e os setores estudados. Por exemplo, no caso dos investimentos dirigidos ao México e à China, o diferencial (negativo) de custo relativo do trabalho tem o efeito de atrair capital, uma vez que grande parte das ETN ali instaladas valoriza sua eficiência produtiva em segmentos intensivos em mão de obra e altamente *tradeables*. De qualquer forma, os resultados indicam que a determinação do IDE depende de fatores geográficos e, sobretudo, de fatores macroeconômicos como crescimento econômico e tamanho do mercado.

Também observou-se, sobretudo no Capítulo 1, que políticas liberais tiveram alguma influência na captação do IDE, em especial aquelas que alteraram regras de acesso a setores antes vetados ao IDE, que liberalizaram transferência de fundos e que normatizaram o *status* discriminatório das ETN, conferindo-lhes tratamento nacional e protegendo juridicamente seus ativos contra expropriações. No entanto, vale ressaltar que estas reformas de cunho liberal que ampliaram a mobilidade de capital e garantiram, crescentemente, a segurança jurídica para as operações e ativos das ETN parecem ter se esgotado como fator incentivador do IDE, uma vez que foram marcadamente difundidas por grande parte dos países que receberam IDE nos anos 90.

Por outro lado, as políticas desenhadas especificamente para atrair IDE, através da adesão a BITs ou através de incentivos e outras formas de promoção, têm um efeito bastante limitado na atração de novos investimentos, com demonstram, por exemplo, Oman (2000), Chudnovsky e López (2001) ou Wells Jr et al (2001). A mesma ineficiência vale para países que não tinham estoques prévios de IDE e/ou que tinham níveis muito baixos de renda e, portanto, ofereciam pouca atratividade do tipo *market-seeking*. Nestes casos, a liberalização do IDE, a adesão a acordos bilaterais e a multiplicação de incentivos não produziram maior fluxo de IDE para suas economias. Por exemplo, Young e Tavares (2004:19) afirmam que países menos desenvolvidos, que não tinham uma estrutura industrial prévia ou grande potencial de mercado interno, fracassaram no objetivo de atrair IDE, mesmo após terem praticado extensa liberalização e promovido regras de proteção aos ativos das ETN.

Young e Tavares (2004) ou Hallward-Driemeier (2003) entendem que a extensão das políticas de IDE para acordos bilaterais e multilaterais de investimento não apenas não é eficiente para atrair novos fluxos de investimento, mas também ameaça a capacidade destes países em operar quaisquer tipos de políticas de desenvolvimento produtivo que inclua a ação das ETN, cada vez mais protegidas por mecanismos arbitrais de solução de controvérsias, com o que concorda Gal-Or (2005). Ou seja, como políticas de apoio à indústria doméstica podem ferir os interesses das ETN e, assim, gerar controvérsias acionáveis em tribunais de arbitragem internacionais, muitas destas políticas são limitadas ou nem adotadas.

Blomström e Kokko (2003) afirmam que políticas de incentivo e promoção de IDE só fariam sentido se o IDE gerasse *spillovers* positivos sobre a estrutura econômica dos países receptores. No entanto, seu estudo constata que tais transbordamentos só ocorrem se as firmas domésticas estiverem capacitadas a se desenvolverem tecnologicamente e competitivamente, o que demanda um conjunto de políticas de desenvolvimento que

transcende, por larga margem, o uso isolado de medidas de atração de IDE⁴². Também Dunning (2005) entende que apenas políticas integradas de IDE, de comércio exterior, desenvolvimento industrial e de constituição de um sistema nacional de inovação podem aumentar as chances de um país atrair mais IDE. Isoladamente, as políticas de atração de IDE têm um efeito bastante limitado. E mais, “*os países que serão capazes de obter maiores benefícios de políticas voltadas para o IDE são aqueles que inserem tais políticas numa estratégia de desenvolvimento industrial ou nacional.*” (Hamdani, 2005: 98).

Em suma, as políticas gerais de liberalização e proteção ao IDE já podem ter cumprido seu papel de estimular a entrada de IDE, mas parece improvável que sua intensificação através da adesão a acordos de integração como BITs ou acordos de livre comércio com provisões como o capítulo XI do NAFTA promova estímulos para novas rodadas de atração de IDE. O mesmo vale para políticas de promoção, tipo “concurso de beleza”, através de ações de *marketing* para enaltecer a atratividade de países. Não parece haver indícios de que tais políticas produzam maior capacidade de atrair IDE, sobretudo porque países “feios” em crescimento e desenvolvimento e desprovidos de atributos reais para a atração de IDE, não podem ser “embelezados” artificialmente por agências de promoção de investimentos.

Então quais políticas concernentes ao IDE um país em desenvolvimento como o Brasil pode adotar? Ressalte-se que o Brasil tem uma estrutura industrial e um estoque de IDE consideráveis, que já realizou as reformas liberais (mas ainda não avançou cegamente em acordos de investimento⁴³) e que continua a receber importantes montantes de IDE. Neste caso específico, que políticas adotar para atrair mais IDE?

⁴² Laplane (2006) também chega indiretamente a esta conclusão, uma vez que demonstra que os transbordamentos das ETN no Mercosul dependem do grau de encadeamento com as empresas domésticas. Apenas uma política integrada de desenvolvimento e comércio exterior que conciliasse apoio à indústria doméstica com algum grau de controle sobre as atividades das ETN poderia garantir que houvesse uma maior eficácia dos *spillovers*.

⁴³ O Brasil tem apenas 14 BITs assinados, contra 111 da China, por exemplo (Ver UNCTAD-FDI). Além disto, a oposição ferrenha dos diplomatas brasileiros à inclusão de capítulo semelhante ao NAFTA-XI nas minutas da ALCA cumpriu importante papel na interrupção das negociações.

A análise dos dados e a apreciação da literatura sobre o tema permite concluir que é recomendável adotar políticas tais que:

- 1) Sejam discutidas caso a caso, setor a setor, talvez empresa a empresa, sem as amarras de acordos genéricos como num BIts ou numa extensão do Capítulo XI do NAFTA;
- 2) Mantenham algum grau de autonomia para exigir maior comprometimento das ETN com o desenvolvimento da economia local, sejam cláusulas de *performance*, sejam ações de adensamento da cadeia de fornecedores, transferência de tecnologia ou a instalação de centros de P&D e treinamento;
- 3) Façam parte de um plano nacional de desenvolvimento, isto é, que integrem um conjunto de ações de promoção de comércio exterior, de desenvolvimento industrial e tecnológico e de superação de gargalos infra-estruturais e sociais.

No primeiro caso, Dunning (2005) e Ketels (2005) afirmam que o “*targeting*” de políticas relativas ao IDE tem grande potencial de sucesso para atrair investimentos que tenham maior capacidade de promover transbordamentos e demais impactos positivos sobre a economia hospedeira. Isto é ainda mais verdadeiro para países com grande capacidade de atração estrutural, como o Brasil. No caso brasileiro, as diversas versões do regime automotivo mostraram que políticas verticais que incluíam incentivos ao desenvolvimento da produção, ao desenvolvimento regional e ao comércio exterior tiveram êxito em aumentar o IDE, ampliar as exportações, modernizar plantas, desenvolver engenharia automotiva nacional, ampliar competitividade e gerar empregos em geral e em regiões mais atrasadas, tudo sem ferir acordos multilaterais⁴⁴.

No segundo caso, evitar a adesão a acordos ainda mais liberalizantes que TRIMs, TRIPS e GATS e evitar a intensificação das amarras geradas por acordos para a solução

⁴⁴Ver Sarti (2002).

arbitral de controvérsias, pode ser essencial para manter a capacidade de criar políticas integradas de desenvolvimento que incluam a ação das ETN. Na atual estrutura internacionalizada de boa parte dos países em desenvolvimento com alguma estrutura industrial, é impossível, por exemplo, adotar políticas de desenvolvimento tecnológico e da produção que não incluam as operações das ETN. E estas políticas podem gerar controvérsias acionáveis nestas câmeras arbitrais, limitando, assim, o alcance das ações.

Por fim, vale ressaltar que manter a capacidade de conduzir estas e demais ações integradas de desenvolvimento é crucial para o desenvolvimento econômico. Sem o apoio do Estado e destas políticas, nenhum país “agora desenvolvido⁴⁵” logrou atingir este *status* de acumulação e distribuição de riqueza. Aderir cegamente a acordos como BITs e demais acordos multilaterais, regionais e bilaterais que obriguem os países em desenvolvimento a abdicar destas políticas é como aceitar ingenuamente a derrubada da escada, recuperando a analogia *listiana* de Chang (2004: 17).

O mesmo vale para o uso indiscriminado de incentivos ou de ações promocionais de atração IDE: isoladas de uma política integrada que promova o desenvolvimento industrial, tecnológico e social, tais políticas generalistas para a atração de IDE teriam pouco ou nenhum efeito.

No caso de países em desenvolvimento como o Brasil, a melhor política de atração de IDE é **o desenvolvimento contínuo de sua estrutura econômica**, uma vez que não existem políticas para IDE capazes de incrementar o principal determinante dos investimentos: o tamanho e o dinamismo do mercado doméstico. Para atingir este objetivo, é crucial adotar políticas abrangentes e integradas de desenvolvimento que, de maneira geral, podem ser limitadas por acordos de investimento ou por gastos indistintos com

⁴⁵ Ver Chang (2004), que analisa historicamente o desenvolvimento de boa parte dos países que hoje patrocinam acordos como o MAI e pressionam os PED a abandonar políticas que eles próprios utilizaram para galgar degraus rumo ao desenvolvimento

incentivos para atração de IDE. A melhor política de atração de IDE seria, portanto, a manutenção da capacidade de praticar políticas de desenvolvimento.

5. Referências Bibliográficas

5.1. Bases de dados e documentos eletrônicos

- **BEA-USDIA:** Data on US Direct Investment Abroad. Endereço permanente da página principal acessado 28/08/2007:
http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm
- **CEPII Distances.** Endereço permanente da página principal acessado diversas vezes durante pesquisa sanduíche no CLAS-UC, Berkeley:
<http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/distances.htm>
- **Source-OCDE:** completa base de dados para todas variáveis econômicas dos países da OCDE, inclusive dados de fluxos de IDE. Endereço permanente da página principal acessado diversas vezes durante pesquisa sanduíche no CLAS-UC, Berkeley:
<http://lysander.sourceoecd.org/v1=8978760/cl=13/nw=1/rpsv/home.htm>,
- **UNCTAD-FDI.** Endereço da página principal, acessado diversas vezes:
http://stats.unctad.org/fdi/ReportFolders/ReportFolders.aspx?CS_referer=&CS_ChosenLang=en
- **United Nations COMTRADE.** Endereço permanente da página principal, acessado diversas vezes: <http://comtrade.un.org/>
- **World Bank-DTIB:** Data on Trade and Import Barriers. Endereço permanente da página principal, acessado em 28/08/2007:
<http://go.worldbank.org/LGOXFTV550>
- **World Bank-WDI:** World Development Indicators. Endereço da página principal, acessado diversas vezes: <http://publications.worldbank.org/WDI/>
- **WTO-RTA:** Data on Regional Trade Agreements. Endereço permanente da página principal acessado 28/08/2007:
http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm

5.2. Livros, Artigos e Teses

- BALASUBRAMANYAM, V.N. & GREENAWAY, D. (1992) “Economic integration and foreign direct investment: Japanese Investment in the EC”. *Journal of Common Market Studies*, Oxford: Jun 1992, vol. 30, Iss 2; p. 175 (19 pages).
- BANGA, R. (2003) “Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI Inflow” *Working Paper 116. Indian Council for Research on International Economic Relations*, New Delhi: November 2003.
- BELLUZZO, L.G.M. (2004) Ensaio sobre o capitalismo do século XX. São Paulo: Ed. UNESP: 2004.
- BERGSMAN, J., BROADMAN, H.G. E DREBENSTOV, V. (2000) “Improving Russia’s policy on foreign direct investment” ” (*World Bank*) *Policy Research Working Paper*, Washington: n° 2339, May 2000.
- BERGSTRAND, J.H. (1989) “The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor – proportions theory in international trade”. *The Review of Economics and Statistics*, Cambridge: Feb 1989, vol. 71, Iss 1; p. 143 (11 pages).
- BERLINSKY, J., SOUZA, F.E.P., CHUDNOVSKY D. y LÓPEZ, A. (ed) (2006). 15 años de MERCOSUR: comercio, macroeconomía e inversiones extranjeras. Serie REDINT, INTAL, IADB, Uruguay, 2006.
- BEST, M. “Globalization and location of value networks” *Background paper prepared for the UNIDO World Industrial Development Report 2001*, mimeo, Março de 2001.
- BLOMSTRÖM, M. & KOKKO, A. (1997) “Regional integration and FDI”. *NBER Working Paper* No. 6019, April 1997.
- BLOMSTRÖM, M. & KOKKO, A. (2003) “The economics of foreign direct investment incentives”. *NBER Working Paper* No. 9489, February 2003.
- BLOMSTRÖM, M. & KOKKO. (2007) “How Foreign Investment Affects Host Countries” (*World Bank*) *Policy Research Working Paper*, Washington: n° 1745, Mar 1997.
- BLUM, U. (2003) “Borders Matter! Regional Integration in Europe and North America” *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Stuttgart: Sep 1, 2003. vol. 223, Iss.5.
- BRAINARD, S. L. (1993) “A simple theory of multinational corporations and trade with trade-off between proximity and concentration”. *NBER Working Paper* 4269, February 1993.
- BRAINARD, S. L. (1993) “An empirical assessment of the factor proportions explanation on multinational sales”. *NBER Working Paper* 4583, December, 1993.
- BRAINARD, S. L. (1997) “An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade” *The American Economic Review*, Nashville: Sep. 1997, vol. 87, Iss 4; p. 520 (25 pages).
- BRENTON, P; DI MAURO, F. and LUCKE, M. “Economic integration and FDI: an empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central and Eastern Europe”. *Empirica*, Jena: 1999, vol. 26, Iss 2; p. 95.
- BUCH, C., KOKTA, R. and PIAZOLO, D. “Foreign direct investment in Europe: Is there redirection from the South to the East?” *Journal of Comparative Economics*, March 2003, vol. 31, Iss 1; p. 94-109.

- BUCKLEY, P. CLEGG, J., FORSANS, N. E REILLY, K.T. (2001) "Increasing the size of the "country": Regional economic integration and foreign direct investment in a globalised world economy" *Management International Review*. Wiesbaden: Third Quarter 2001. vol. 41, Iss. 3; p. 251 (24 pages).
- BUCKLEY, P.; CLEGG, J.; WANG, C and CROSS A. (2002) "FDI, regional differences and economic growth: panel data and evidence from China". *Transnational Corporations*, April 2002, vol II, number 1.
- CHANG, H. (2002)."Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state," *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 26(5), pages 539-559, September.
- CHANG, H. (2004) Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento e perspectiva histórica. São Paulo: Ed. Unesp, 2004.
- CHESNAIS, F. (1996) A mundialização do Capital. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHUDNOVSKY D. & FANELLI, J. (ed) (2001). El desafío de integrarse para crecer, Serie REDINT, INTAL, IADB, Buenos Aires, 2001.
- CHUDNOVSKY D. & LÓPEZ, A. (ed) (2002). Integración regional e inversión extranjera directa El caso del MERCOSUL, Serie REDINT, INTAL, IADB, Buenos Aires, 2002.
- CHUDNOVSKY, D & LÓPEZ, A. (1999). "Incentives and Policy Competition for Foreign Direct Investment. Implications for the MERCOSUR". *Latin American Trade Network*, Buenos Aires: First Draft, March 1999.
- CHUDNOVSKY, D & LÓPEZ, A. (2001). "Las políticas de promoción de inversiones extranjeras em el MEROCSUR ". in. CHUDNOVSKY D. & FANELLI, J. (ed) (2001). El desafío de integrarse para crecer, Serie REDINT, INTAL, IADB, Buenos Aires, 2001.
- CHUDNOVSKY, D & LÓPEZ, A. (2006). "Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del MERCOSUR". in BERLINSKY, J., et al (2006). 15 años de MERCOSUR: comercio, macroeconomía e inversiones extranjeras. Serie REDINT, INTAL, IADB, Uruguay, 2006.
- CIESLIK, A & RYAN, M. (2004) "Explaining Japanese direct investment flows into an enlarged Europe: a comparison of gravity and economic potential approaches". *J. Japanese Int. Economies* 18, 2004, p.12-37.
- COUTINHO, L. (1992). "A terceira revolução industrial" *Economia e Sociedade*, Campinas, nº 1, Agosto de 1992.
- CUTS (2001) "All about international investment agreements". *CUTS Monographs on Investment and Competition Policy*, nº 7, Jaipur, 2001.
- DI MAURO, F. (2001) Economic Integration between th EU and the CEECs: a sectoral study". *LICOS Discussion Paper*, 105, 2001. LICOS center for transition Economics.
- DUNNING, J. (1988) *Explaining international production*. Londres: Unwin Hyman, 1989.
- DUNNING, J. (1994) "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment." *Transnational Corporations*, NY: Feb 1994, vol. 3, nº 1.
- DUNNING, J. (1997) "The European internal market programme and inbound foreign direct investment". *Journal of Common Market Studies*, Oxford: Mar 1997, vol. 35, Iss 1; p. 1 (30 pages).

- DUNNING, J. (2005) "The evolving world scenario" in PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What's next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- EGGER, P. & PFAFFERMAYR, M. (2004) "Distance trade and FDI: a Hausman-Taylor sur approach". *Journal of Applied Econometrics*, Chichester: Mar/Apr 2004, vol. 19, Iss 2; p. 227.
- EGGER, P. & PFAFFERMAYR, M. (2004) "Foreign direct investment and european integration in the 1990". *The World Economy*, Jan 2004, vol. 27.
- EVENETT, S. & KELLER, W. (2002) "On theories explaining the success of the gravity equation". *The Journal of Political Economy*, Chicago: Apr 2002, vol. 110, Iss 2; p. 281 (36 pages).
- FEENSTRA, R. (1998) "Integration of trade and disintegration of production in the global economy". *Journal of economics perspectives*, Nashville, Fall 1998
- FONTAGNÉ, L. & PAJOT, M. (1997) "How foreign direct investment affects international trade and competitiveness: an empirical assessment". *CEPII*, document de travail n 97-17, December 1997.
- FOX, T. "Sense and sensitivity" in PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What's next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- FRANCO, G. (1998) "A inserção externa e o desenvolvimento". *Revista de Economia Política*, v.18, n° 3, 1998.
- FRANKEL, J., STEIN, E., WEI, S. (1995) "Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural". *Journal of Development Economics*. Amsterdam: Jun 1995. Vol. 47, Iss. 1; p. 61 (35 pages)
- GAL-OR, N (2005) "NAFTA Chapter Eleven and the implications for the FTAA: the institutionalization of investor status in public international law" *Transnational Corporations*, Aug 2005, vol 14, n°2.
- GONÇALVES, R. et al (1998) A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus
- GRAHAM, E. M. & WADA, E. (2000) "Domestic reform, trade and investment liberalization, financial crisis, and foreign direct investment into Mexico". *The World Economy*. Oxford: Jun 2000, vol. 23, Iss 6; p. 777.
- GUERRIERI, P. (1998) "Trade patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe". *BRIE Working Paper* 124, July 1998.
- HALLWARD-DRIEMEIER, M (2003) "Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit - and they could bite," *Policy Research Working Paper* Series 3121, The World Bank, 2003.
- HAMDANI, K. "Going for the crown". In PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What's next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- HANSON, G. & XIANG, C. "The home market effect and bilateral trade patterns" *NBER Working Paper* 9076, July, 2002.
- HANSON, G., MATALONI, R. JR and SLAUGHTER, M (2003). "Vertical production networks in multinational firms". *NBER Working Paper* 9723, May 2003.
- HARDING, T E JAVORCIK, B.S. (2007) "Developing Economies and International Investors: Do Investment Promotion Agencies Bring Them Together?" (World Bank) *Policy Research Working Paper*, Washington, n° 4339, Aug 2007.

- HEJAZI, W & SAFARIAN, A.E. (1999) “Modeling links between Canadian Trade and foreign direct Investment”. Perspectives on North American Free Trade Paper, number 2, April, 1999.
- HEJAZI, W & SAFARIAN, A.E. (2001) “The complementarity between U.S. foreign direct investment stock and trade”. *Atlantic Economic Journal*, Edwardsville: Dec 2001, vol. 29, Iss 4; p. 420 (18 pages).
- HELPMAN, E. (1984) “A simple theory of international trade with multinational corporations”. *The Journal of Political Economy*, Chicago: Jun 1984, vol. 92, Iss 3; p. 451 (21 pages).
- HIRATUKA, C. (2002) *Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Dissertação de Doutorado. Campinas: IE – Unicamp, 2002.
- HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. (2005) “FDI in Mercosur: sectorial analyses” *research document for the project Regional integration and foreign direct investment: the potential impact of the FTAA and the EU-MERCOSUR agreement on FDI flows into MERCOSUR countries*”, REDMERCOSUR/IDRC/TINKER Foundation, 2005, mimeo.
- HYMER, S. (1976). The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. Cambridge: The MIT Press, 1976.
- JAVORCIK, B.S. & SPATAREANU, M. (2005) “Do Foreign Investors Care About Labor Market Regulations?” *CEPR Discussion Paper* no. 4839, Jan 2005.
- KETELS, C. “Finding the right match” in PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What’s next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- KRUEGER, A. “NAFTA's effects: A preliminary assessment”. *The World Economy*. Oxford: Jun 2000. Vol. 23, Iss. 6; p. 761
- LACERDA, A. C. (org) (2000) Desnacionalização: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.
- LAPLANE, M., (2006) “Transbordamentos de empresas transnacionais no Mercosul: evidências na indústria na Argentina, no Brasil e no Uruguai”. In LAPLANE, M (org) El desarrollo industrial del Mercosur: que impacto han tenido las empresas extranjeras? Buenos Aires: Siglo XXI, 2006
- LAPLANE, M. & F. SARTI (1999a) “Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90”. *Texto para Discussão* 629, Brasília, IPEA fevereiro 1999.
- LAPLANE, M. & F. SARTI (1999b). “O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos Anos 90: determinantes e estratégias”. In D. Chudnovsky (org.) Investimentos Externos no MERCOSUL, UNICAMP/Papirus, São Paulo, 1999.
- LAPLANE, M. & F. SARTI, F. (2002) “O investimento direto estrangeiro e a internacionalização produtiva da indústria brasileira nos anos 90”. *Economia e Sociedade*. Campinas, n. 18, 2002.
- LAPLANE, M. et al (2000) “Internacionalização e vulnerabilidade externa” in LACERDA, A. C. (org) Desnacionalização: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.
- LAPLANE, M., F., SARTI, F., HIRATUKA, C. and SABBATINI, R. (2001) “O caso brasileiro”. In CHUDNOVSKY, D. (org) El boom de las inversiones extranjeras directas en el MERCOSUL. Buenos Aires: Siglo XXI, 2001
- LEONARDI, R. (2006) *O sistema multilateral de investimento e os países em desenvolvimento: desafios e oportunidades*. Dissertação de Mestrado. Brasília: Instituto de Relações Internacionais – UNB, 2006.

- LESSA, C. (1983). Quinze anos de política econômica. São Paulo: Ed. Brasiliense, 4 edição, 1983.
- LINDER, S. B. (1961) An essay on trade and transformation. New York: John Wiley & Sons, 1961 (reproduzido em SAVASIANI, J.A., MALAN, P.S. E BAER, W. Economia Internacional. São Paulo: Saraiva/ANPEC, 1979.
- LIPSEY, R. (2001) “Foreign direct investment and the operations of multinational firms: concepts, history, and data”. *NBER Working Paper* 8665, Dec 2001.
- MARKUSEN, J & MASKUS, K. (2002) “Discrimination among alternative theories of the multinational enterprise”. *Review of International Economics*. Oxford: Nov 2002. vol. 10, Iss. 4; p. 694.
- MARKUSEN, J. (1998) “Multinational firms, location and trade”. *The World Economy*, Oxford: Aug 1998, vol. 21, Iss 6; p. 733.
- MARKUSEN, J. (2001) “Commitment to Rules on Investment: The Developing Countries' Stake” *Review of International Economics* 9 (2), 287–302.
- MARKUSEN, J. and VENABLES, A. (1998). “Multinational firms and the new trade theory”. *Journal of International Economics*. Amsterdam: Dec 1998. Vol. 46, Iss. 2; p. 183.
- MATYAS, L. (1997) “Proper econometric specification of the gravity model”. *The World Economy*. Oxford: May 1997. Vol. 20, Iss. 3; p. 363 (6 pages).
- MEDEIROS, C.A. (2001) “A economia política da crise e da mudança estrutural na Ásia”. *Economia e Sociedade*, Campinas, nº17, 2001.
- MOLD, A (2003) “The impact of the single market programme on the locational determinants of U.S. manufacturing affiliates: an econometric analysis” *Journal of Common Market Studies*, Oxford: Mar 2003, vol. 41, Iss 1, p. 37.
- MORAN, T. (1998). Foreign direct investment and the development. The new policy agenda for developing countries and economies in transition. Washington: Institute for International Economics, 1998.
- MORISSET, J.(2003) “Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment: a small analytical model applied to 58 countries”. *Policy Research Working Paper* Series 3028, The World Bank, April 2003
- MORTIMORE, M., VERGARA, S. e KATZ, J. (2001) “La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina”. CEPAL, *Série Desarrollo Productivo*, n. 107, 2001
- MOTTA VEIGA, P & IGLESIAS, R. (1997) “Policy Competition and Foreign Direct Investment in Brazil”, OECD, mimeo, December 1997.
- MOTTA, M & NORMAN, G. (1996) “Does economic integration cause foreign direct investment?” *International Economic Review*. Philadelphia: Nov. 1996, vol. 37, Iss 4; p. 757.
- NAIR-REICHERT, U. & WEINHOLD, D (2001) “Causality test for cross-country panels: a new look at FDI and economic growth in developing countries”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Oxford: May 2001, vol. 63, Iss 2; p. 153.
- NIEMEYER NETO, L. M. (2005) “A critical survey of the main elements of the Washington Consensus, the Post-Washington Consensus and the Augemented Washington Consensus”. *Textos Para Discussão Pepep PUC-SP*, São Paulo, v. 12, p. 1-23, 2005.

- NONNEMBERG, M.B & MENDONÇA, M.J.C (2004) “The determinants of foreign direct investment in developing countries”. *Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, João Pessoa, 2004.
- OMAN, C. (1994) Globalisation et Régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement? OCDE-Centre de Développement: Paris, 1994.
- OMAN, C. (1999) Policy Competition and Foreign Direct Investment, mimeo, OCDE, Paris, 1999
- OMAN, C. (2000) Policy Competition for Foreign Direct Investment A study of Competition among Governments to Attract FDI Policy Competition and Foreign Direct Investment. Paris: OECD Publishing, 2000.
- PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What’s next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- PORTER, M. (1986). Competition in world industries. Cambridge: Harvard Business Press, 1986.
- PORTES, R. & REY H. (1998) “The Euro and International Equity Flows”. *Journal of the Japanese and International Economies*, 1998, vol. 12, p. 406-423.
- PORTES, R. & REY H. (2000) “The determinants of Cross-Border equity flows: the geography of information”. *Center for International and Development Economics Research Paper*, July 2000.
- PREBISCH, R. (1949) "O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas". *Revista Brasileira de Economia*, ano 3, nº 3, Rio de Janeiro, 1949.
- PREBISCH, R. (1964) Dinâmica do desenvolvimento Latino-Americano, Fundo de Cultura, 1964.
- RESMINI, L. (2000) “The determinants of foreign direct investment in the CEECs: new evidence from sectoral patterns”. *Economic of Transition*, 2000, vol. 8 (3); p. 665-689.
- ROBERT, M. (2001) “Multilateral and Regional Investment Rules: What comes next?”. *OAS Trade Unit Studies*. Washington, D.C.: OAS, 2001.
- RODRIGUES, F.H. (2006) *Investimento direto estrangeiro e empresas transnacionais no Brasil: reflexões de pensadores da Cepal (perspectiva histórica do pós-guerra ao início do século XXI)*. Dissertação de Mestrado. Campinas: IE – Unicamp, 2006.
- SABBATINI, R., HIRATUKA, C. e CORREA, A.L. (2005) “Investimento Direto Estrangeiro e Impactos da ALCA: Uma Análise Empírica” *Anais do XXXIII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, Natal, 2005
- SAMPAYO, F.M. (2000) “The locations of the US FDI under share gravity model”. *DEDP*, University of Birmingham, 2000.
- SARTI, F. (2002) Cadeia Automobilística. Relatório de Pesquisa “Estudo de Competitividade por Cadeias Integradas: impactos das zonas de livre comércio”, convênio MDIC/NEIT-IE-UNICAMP, Campinas, 2002. (disponível em http://www.eco.unicamp.br/Neit/cadeias_integradas/NT_FINAL_Automotivo.pdf).
- SAUVANT, K.P. “Reservoirs of the future”. In PASSOW, S & RUNNBECK, M. (2005). What’s next? Strategic views on foreign direct investment. Estocolmo: ISA/UNCTAD/WAIPA, 2005.
- SMITH, P. (1999) “Whither hemispheric integration?” *Business Economics*, July 1999, vol 34; ABI/INFORM Global p. 38.

- STIGLITZ, J. (1998) "More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington consensus." Helsinki, *The 1998 WIDER Annual Lecture*, 1998, disponível no site <http://www.worldbank.org>.
- STONE, S. F. & JEON, B. N. (1999) "Gravity-model specification for foreign direct investment: a case of the Asia-Pacific economies". *The Journal of Business and Economics Studies*, Oakdale: Spring 1999, vol. 5, Iss1, p. 33 (10 pages).
- STURGEON, T. J. (1997). "Turnkey production networks: a new American model of industrial organisation?" *BRIE Working Paper 92A*. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, Calif. [<http://brie.berkeley.edu>].
- STURGEON, T. J. (2002) "Modular production networks: a new American model of industrial organization?" *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 2002.
- TAVARES, M.C. (1979) Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1979.
- UNCTAD (1994) World Investment Report 1994, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (1996) The TRIPS Agreement and Developing Countries, Geneva, United Nations.
- UNCTAD (1998) World Investment Report 1998, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (1999) World Investment Report 1999, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2000) Bilateral Investment Treaties (1959-1999). Geneva: United Nations. UNCTAD (1993) World Investment Report 1993, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2002) World Investment Report 2002, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2002b) *Trade and Development Report (TDR 2002)*. Nações Unidas, Nova York, 2002.
- UNCTAD (2003) World Investment Report 2003, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2004a) World Investment Report 2004, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2004b) International investment agreements: Key issues. Volume 1. Geneva: United Nations, 2004.
- UNCTAD (2006) World Investment Report 2006, Geneva: United Nations.
- UNIDO (2002) Industrial Development Report 2002/2003, Vienna: United Nations, 2002.
- VERNON, R. (1966) "International investment and international trade in the product cycle". *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, vol. 80; p.190-207. (reproduzido em SAVASIANI, J.; MALAN, P. e BAER, W. Economia Internacional. São Paulo: Saraiva/ANPEC, 1979).
- WAIPA (2006) World Association of Investment Promotion Agencies Annual Report. Geneva: WAIPA, 2006.
- WALKENHORST, P. (2001) "Determinants of foreign direct investment in the food industry: the case of Poland". *Agribusiness*, Hoboken: Summer 2001, vol 17, Iss 3; p.383.
- WALKENHORST, P. (2004) "Economic transition and the sectoral patterns of foreign direct investment. *Emerging-Markets-Finance-and-Trade*, March-April 2004, vol.40 (2); p.5-26.
- WELLS JR, L.T, ALLEN, N., MORISSET, J. and PIRNIA, N. (2001) "Using tax incentives to compete for foreign investment: are they worth the costs?" World Bank FIAS Occasional Paper nº 15, 2001.

- WELLS, L. & WINT, A. (2000) "Marketing a country: promotion as a tool for attracting FDI". Revised Edition, *FIAS Occasional Paper* 13, Washington, 2000.
- WHEELER, D. & MODY, A. (1992) "International investment location decisions: the case of U.S. firms" *Journal of International Economics*. Amsterdam: Aug 1992, vol. 33, Iss 1,2; p. 57 (20 pages).
- WILLIAMSON, J. (1990) The progress of policy reform in Latin America. Washington: Institute for International Economics. *Policy Analyses in International Economics*, N° 28, Jan 1990.
- WILLIAMSON, O. (1985). The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press, 1985.
- WOMACK, J., JONES, D., and ROOS, D. (1990) The Machine That Changed the World. Rawson Associates, New York, 1990.
- WORLD BANK. Trade Blocs. Washington: Oxford University Press/World Bank August 2000
- YEYATI L.E., STEIN, E. and DAUDE, C. (2002). "The ALCA and the Location of IDE". *Paper prepared for the IDB-Harvard Conference on the ALCA* in Punta del Este, Uruguay, 2002.
- YEYATI L.E., STEIN, E. and DAUDE, C. (2003) "Regional Integration and the Location of IDE". *Inter-American Development Bank, Research Department Working Paper* 492, Washington D.C, 2003.
- YOUNG, S. e TAVARES, A.T. (2004). "Multilateral Rules on FDI: Do We Need Them? Will We Get Them? A Developing Country Perspective", *Transnational Corporations*, 13, 2004, pp. 1-29.

6. Anexo estatístico

Tabela Anexa 1 - Estoque de IDE mundial, fatos estilizados, 1980-2005

	Total Mundial	Países Desenvolvidos	Países em Desenvolvimento
	<i>Em US\$ milhões</i>	<i>Em % no total mundial</i>	<i>Em % no total mundial</i>
Estoque de IDE Enviado			
Média 1980-89	856.202	89,5	10,5
Média 1990-99	3.052.211	88,2	11,7
Média 2000-05	8.534.964	87,5	11,6
Taxa de crescimento 1980-2000	12,9	12,8	13,2
Taxa de crescimento 2000-2005	5,7	5,8	4,5
Estoque de IDE Recebido			
Média 1980-89	896.428	76,1	23,9
Média 1990-99	2.882.509	73,1	26,5
Média 2000-05	7.787.631	72,1	25,8
Taxa de crescimento 1980-2000	12,4	11,9	13,6
Taxa de crescimento 2000-2005	6,4	6,7	5,1

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Tabela Anexa 2 - Fluxos mundiais de IDE, fatos estilizados, 1980-2005

	Total Mundial	Países Desenvolvidos	Países em Desenvolvimento
	<i>Em US\$ milhões</i>	<i>Em % no total mundial</i>	<i>Em % no total mundial</i>
Fluxo de IDE Enviado			
Média 1980-89	93.368	93,7	6,3
Média 1990-99	417.376	89,0	10,7
Média 2000-05	783.517	87,6	11,4
Taxa de crescimento 1980-2000	17,0	16,7	20,6
Taxa de crescimento 2000-2005	-5,1	-5,9	-0,9
Fluxo de IDE Recebido			
Média 1980-89	93.879	78,1	21,9
Média 1990-99	403.973	69,5	29,2
Média 2000-05	840.741	69,9	27,4
Taxa de crescimento 1980-2000	17,6	17,2	19,1
Taxa de crescimento 2000-2005	-4,7	-7,7	2,6

Fonte: elaborado a partir de UNCTAD-FDI

Tabela Anexa 3 - EUA: distribuição do número de filiais das ETN estadunidenses, por país e região, médias 1990/91 e 2003/04

	1990/91		2003/04		Variação	Contribuição
	<i>unidades</i>	%	<i>unidades</i>	%		
Australia	728	4,1	839	3,5	15,3	1,8
Japan	826	4,6	909	3,8	10,1	1,4
NAFTA	2.526	14,2	2.793	11,7	10,6	4,4
Canada	1.937	10,9	1.871	7,8	-3,4	-1,1
Mexico	589	3,3	923	3,9	56,8	5,5
Europe	8.646	48,6	12.137	50,9	40,4	57,8
Netherlands	854	4,8	1.341	5,6	57,1	8,1
United Kingdom	2.120	11,9	2.771	11,6	30,7	10,8
América Latina*	1.496	8,4	1.882	7,9	25,8	6,4
Brazil	457	2,6	597	2,5	30,7	2,3
ASIA PED	1.747	9,8	3.201	13,4	83,2	24,1
China	69	0,4	627	2,6	815,3	9,3
Hong Kong	388	2,2	495	2,1	27,7	1,8
India	70	0,4	219	0,9	214,4	2,5
Indonesia	130	0,7	165	0,7	27,0	0,6
Coréia do Sul	153	0,9	271	1,1	77,1	2,0
Malaysia	133	0,7	205	0,9	54,3	1,2
Philippines	114	0,6	158	0,7	38,8	0,7
Singapore	316	1,8	493	2,1	56,1	2,9
Taiwan	182	1,0	235	1,0	29,1	0,9
Thailand	126	0,7	228	1,0	81,7	1,7
Total Mundial	17.798	100,0	23.833	100,0	33,9	100,0

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 4 - EUA: vendas das ETN estadunidenses, por país e região, médias 1990/91 e 2003/04

	1990/91		2003/04		Variação	Contribuição
	US \$ milhões	%	US \$ milhões	%		
Australia	58.468	3,9	96.673	2,7	65,3	1,9
Japan	170.576	11,2	290.598	8,2	70,4	5,9
NAFTA	222.861	14,7	561.490	15,8	151,9	16,7
Canada	188.707	12,4	421.255	11,9	123,2	11,5
Mexico	34.154	2,3	140.236	4,0	310,6	5,2
Europe	825.211	54,4	1.793.461	50,6	117,3	47,8
Netherlands	75.266	5,0	170.735	4,8	126,8	4,7
United Kingdom	212.908	14,0	440.671	12,4	107,0	11,2
América Latina*	65.668	4,3	163.607	4,6	149,1	4,8
Brazil	38.976	2,6	75.209	2,1	93,0	1,8
ASIA PED	107.578	7,1	429.428	12,1	299,2	15,9
China	1.479	0,1	64.208	1,8	4241,3	3,1
Hong Kong	20.408	1,3	60.542	1,7	196,7	2,0
India	1.754	0,1	13.194	0,4	652,2	0,6
Indonesia	7.857	0,5	15.597	0,4	98,5	0,4
Coréia do Sul	12.526	0,8	45.892	1,3	266,4	1,6
Malaysia	7.388	0,5	36.940	1,0	400,0	1,5
Philippines	4.346	0,3	12.237	0,3	181,6	0,4
Singapore	28.200	1,9	116.840	3,3	314,3	4,4
Taiwan	9.658	0,6	30.679	0,9	217,7	1,0
Thailand	8.013	0,5	26.990	0,8	236,8	0,9
Total Mundial	1.517.496	100,0	3.544.116	100,0	133,6	100,0

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 5 – Padrões de inserção das filiais das ETN segundo seus coeficientes de exportação, 1990-2004

A) Plataformas tradicionais

País	% nas Vendas totais		Coeficiente de Exportação	
	%		%	
	1990-91	2003-04	1990-91	2003-04
Belgium	3,0	2,2	57,4	53,3
Ireland	1,1	3,8	74,6	76,6
Netherlands	4,8	4,3	58,9	56,1
Norway	0,8	0,8	55,6	39,0
Switzerland	4,5	4,2	75,3	82,0
Costa Rica	0,1	0,1	39,2	54,3
Panama	0,1	0,1	54,5	40,1
United Arab Emirates	0,2	0,1	66,1	41,1
Hong Kong	1,5	1,9	54,2	45,2
Indonesia	0,6	0,4	76,2	40,1
Malaysia	0,6	1,1	53,0	52,4
Singapore	2,3	3,6	55,0	62,1
Total Plataformas Tradicionais	19,5	22,8	60,0	53,5
<i>Total mundial</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>33,3</i>	<i>36,5</i>

B) Plataformas emergentes

País	% nas Vendas totais		Coeficiente de Exportação	
	%		%	
	1990-91	2003-04	1990-91	2003-04
Sweden	0,8	1,7	23,0	42,4
Hungary	0,04	0,3	0,0	51,4
Philippines	0,3	0,4	24,2	43,6
Total Plataformas Emergentes	1,1	2,4	15,7	45,8
<i>Total mundial</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>33,3</i>	<i>36,5</i>

C) Marketing seeking com orientação externa

País	% nas Vendas totais		Coeficiente de Exportação	
	%		%	
	1990-91	2003-04	1990-91	2003-04
Canada	14,5	12,9	26,9	26,0
Austria	0,6	0,5	21,7	28,1
Denmark	0,4	0,4	24,9	35,1
France	7,3	5,1	27,5	25,4
Germany	11,3	7,7	29,7	34,5
Spain	2,4	2,1	26,8	30,2
United Kingdom	16,3	13,7	26,4	28,5
Mexico	1,8	3,7	29,3	30,7
Taiwan	0,6	0,9	27,6	25,0
Thailand	0,6	0,8	31,5	27,1
Total Marketing seeking com orientação externa	55,9	47,8	27,2	29,1
<i>Total mundial</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>33,3</i>	<i>36,5</i>

Continua

Continuação Tabela Anexa 5 – Padrões de inserção das filiais das ETN segundo seus coeficientes de exportação, 1990-2004

D) Marketing seeking puro

País	% nas Vendas totais		Coeficiente de Exportação	
	%		%	
	1990-91	2003-04	1990-91	2003-04
Finland	0,3	0,3	3,0	35,1
Greece	0,2	0,2	8,0	7,0
Italy	4,5	3,0	17,4	21,2
Turkey	0,2	0,3	8,9	13,5
Argentina	0,4	0,6	18,6	35,0
Brazil	2,6	2,2	11,3	20,1
Chile	0,2	0,3	23,3	17,1
Colombia	0,3	0,3	19,6	22,2
Venezuela	0,3	0,4	6,9	13,7
South Africa	0,2	0,5	9,1	15,7
Australia	3,2	2,6	15,9	16,8
China	0,1	1,8	7,1	25,5
India	0,0	0,4	8,0	20,8
Japan	5,4	5,7	11,0	9,2
Korea, Republic of	0,3	0,8	22,2	15,1
Total Marketing seeking puro	18,2	19,4	12,7	19,2
<i>Total mundial</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>33,3</i>	<i>36,5</i>

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 6 – EUA: estoque de IDE por setor em países e regiões selecionados, 2005 (em US\$ milhões)

	Total	Extrativa	Indústria									Serviços
			Total	Alimentos	Química	Metalurgia e Siderurgia	Máquinas	Equipamentos Eletrônicos	Equipamentos Elétricos e componentes	Equipamentos de Transporte	Outros Setores Industriais	
Austrália	113.385	5.059	13.174	1.182	1.889	2.528	677	616	115	1.840	4.328	95.152
Japão	75.491	12	15.264	206	3.650	276	1.315	3.026	672	758	5.360	60.215
NAFTA	306.254	35.800	105.408	6.286	17.918	(D)	(D)	2.754	3.122	(D)	42.438	165.046
Canadá	234.831	33.718	86.013	3.375	14.164	4.649	4.860	6.780	2.080	17.555	32.551	115.100
México	71.423	2.082	19.395	2.911	3.754	(D)	(D)	-4.026	1.042	(D)	9.887	49.946
Europa	1.059.443	25.559	233.608	19.112	67.987	10.047	15.292	27.620	7.261	20.763	65.527	800.276
Holanda	181.384	4.018	29.508	9.011	10.583	2.488	937	1.242	427	1.900	2.921	147.858
Reino Unido	323.796	5.995	60.355	3.630	13.136	1.723	6.728	5.815	852	6.063	22.408	257.446
América Latina*	82.904	8.785	24.376	2.288	6.327	(D)	(D)	1.063	318	(D)	(D)	49.743
Brasil	32.420	2.040	13.486	912	3.899	1.521	1.695	914	252	324	3.969	16.894
ÁSIA PED	183.163	9.602	51.593	1.847	9.432	916	3.804	20.188	1.432	4.595	7.962	121.968
China	16.877	1.717	8.840	603	2.388	202	458	1.157	552	1.564	1.916	6.320
Hong Kong	37.884	(*)	2.369	5	220	144	135	998	150	31	686	35.515
Índia	8.456	134	1.551	48	376	55	533	172	(D)	(D)	309	6.771
Indonésia	9.948	6.003	920	42	312	42	387	-7	16	6	123	3.025
Coréia do Sul	18.759	1	8.251	795	1.515	102	495	2.328	286	696	2.034	10.507
Malásia	9.993	1.493	4.166	-12	498	15	136	2.977	(D)	74	(D)	4.334
Filipinas	6.649	414	2.482	314	255	24	42	1.125	3	30	689	3.753
Cingapura	48.051	-160	14.307	17	1.524	94	968	9.016	336	1.822	529	33.904
Taiwan	13.374	(*)	4.020	35	1.198	131	383	1.483	66	(D)	(D)	(D)
Tailândia	8.556	(D)	4.381	(*)	1.056	102	264	932	23	372	1.632	(D)
Total Mundial	2.069.983	114.386	451.402	31.524	109.354	21.671	29.224	58.785	13.079	48.930	138.836	1.504.195

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA DIA

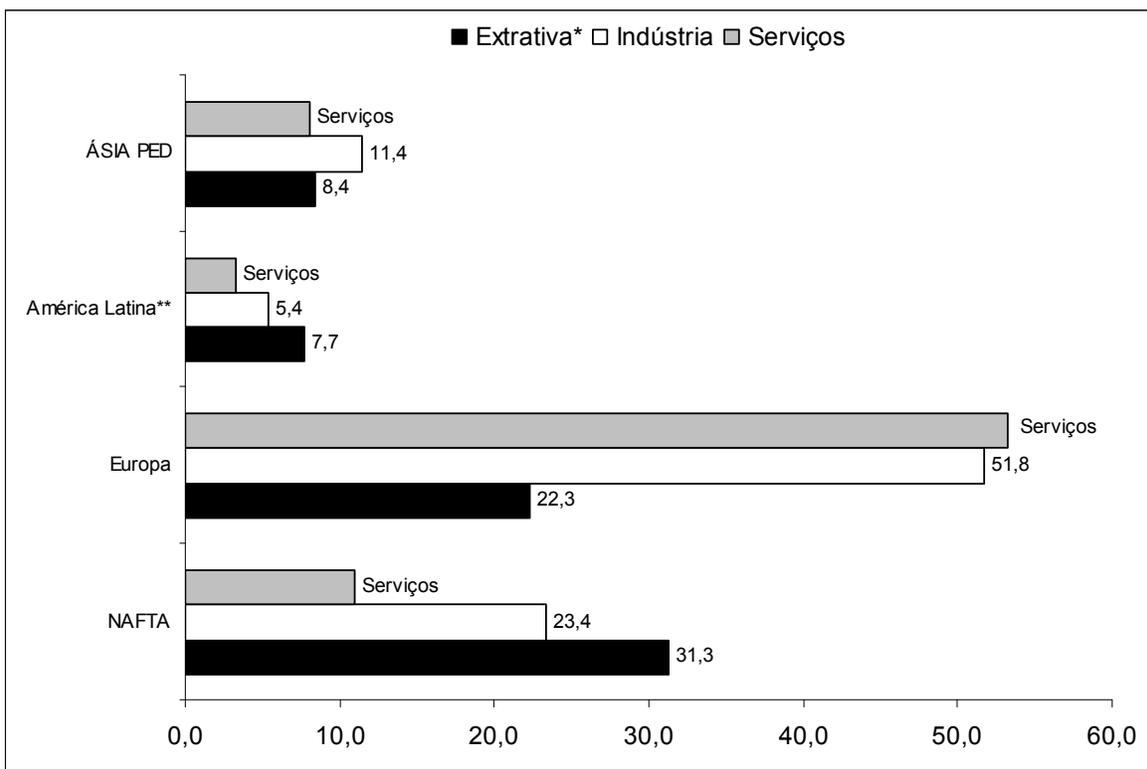
Tabela Anexa 7 – EUA: estoque de IDE por setor em países e regiões selecionados, 1990 (em US\$ milhões)

	Total	Extrativa	Indústria							Serviços	
			Total	Alimentos	Química	Metalurgia e Siderurgia	Máquinas	Equipamentos Elétricos e Eletrônicos	Equipamentos de Transporte		Outros Setores Industriais
Austrália	15.110	2.801	5.574	942	2.015	378	518	265	270	1.186	6.735
Japão	22.599	3.988	11.182	552	2.403	254	3.144	1.634	1.682	1.513	7.429
NAFTA	79.821	(D)	41.058	3.657	7.759	3.184	3.518	2.523	8.762	11.657	27.088
Canadá	69.508	10.494	33.274	2.538	6.056	2.839	2.986	1.847	7.000	10.009	25.740
México	10.313	(D)	7.784	1.119	1.703	345	532	676	1.762	1.648	2.424
Europa	214.739	21.326	85.030	7.833	20.103	4.928	19.562	5.843	8.478	18.284	108.383
Holanda	19.120	1.429	6.547	817	2.825	529	1.101	632	61	582	11.144
Reino Unido	72.707	10.347	23.198	2.741	3.918	1.604	4.654	1.753	2.295	6.233	39.162
América Latina*	33.035	(D)	15.021	1.821	2.950	(D)	(D)	849	1.884	(D)	(D)
Brasil	14.384	507	11.494	1.030	1.766	968	2.243	731	1.669	3.088	2.383
ÁSIA PED	23.853	5.105	9.359	597	1.640	229	1.393	3.993	348	1.159	9.389
China	354	114	138	12	29	1	(D)	10	(D)	29	102
Hong Kong	6.055	234	1.756	28	117	(D)	221	1.052	5	(D)	4.065
Índia	372	(D)	220	(D)	123	6	54	(D)	3	27	125
Indonésia	3.207	2.751	120	6	61	3	(D)	(D)	0	(D)	336
Coréia do Sul	2.695	71	1.269	191	312	42	40	160	238	286	1.355
Malásia	1.466	402	745	7	52	2	4	575	0	105	319
Filipinas	1.355	(D)	675	235	215	16	-5	139	0	76	417
Cingapura	3.975	650	2.143	(D)	112	25	755	1.022	(D)	(D)	1.182
Taiwan	2.226	2	1.469	56	443	(D)	-10	785	(D)	122	755
Tailândia	1.790	626	768	39	121	30	(D)	237	0	(D)	396
Total Mundial	430.521	52.826	170.164	15.570	37.988	10.520	30.875	15.550	21.522	38.140	207.531

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA DIA

Gráfico Anexo 1 – EUA: participação relativa de regiões selecionadas no estoque de IDE por setor de atividade, 2005 (em %)



* Inclui exploração de petróleo

**Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 8 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 2005

	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Eletrônica e informática	Equipamentos Elétricos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	100,0	9,0	14,3	19,2	5,1	4,7	0,9	14,0	32,9
Japão	100,0	1,3	23,9	1,8	8,6	19,8	4,4	5,0	35,1
NAFTA	100,0	6,0	17,0	(D)	(D)	2,6	3,0	(D)	40,3
Canadá	100,0	3,9	16,5	5,4	5,7	7,9	2,4	20,4	37,8
México	100,0	15,0	19,4	(D)	(D)	-20,8	5,4	(D)	51,0
Europa	100,0	8,2	29,1	4,3	6,5	11,8	3,1	8,9	28,0
Holanda	100,0	30,5	35,9	8,4	3,2	4,2	1,4	6,4	9,9
Reino Unido	100,0	6,0	21,8	2,9	11,1	9,6	1,4	10,0	37,1
América Latina*	100,0	9,4	26,0	(D)	(D)	4,4	1,3	(D)	(D)
Brasil	100,0	6,8	28,9	11,3	12,6	6,8	1,9	2,4	29,4
ÁSIA PED	100,0	3,6	18,3	1,8	7,4	39,1	2,8	8,9	15,4
China	100,0	6,8	27,0	2,3	5,2	13,1	6,2	17,7	21,7
Hong Kong	100,0	0,2	9,3	6,1	5,7	42,1	6,3	1,3	29,0
Índia	100,0	3,1	24,2	3,5	34,4	11,1	(D)	(D)	19,9
Indonésia	100,0	4,6	33,9	4,6	42,1	-0,8	1,7	0,7	13,4
Coréia do Sul	100,0	9,6	18,4	1,2	6,0	28,2	3,5	8,4	24,7
Malásia	100,0	-0,3	12,0	0,4	3,3	71,5	(D)	1,8	(D)
Filipinas	100,0	12,7	10,3	1,0	1,7	45,3	0,1	1,2	27,8
Cingapura	100,0	0,1	10,7	0,7	6,8	63,0	2,3	12,7	3,7
Taiwan	100,0	0,9	29,8	3,3	9,5	36,9	1,6	(D)	(D)
Tailândia	100,0	(D)	24,1	2,3	6,0	21,3	0,5	8,5	37,3
Total Mundial	100,0	7,0	24,2	4,8	6,5	13,0	2,9	10,8	30,8

(D) Dado oculto por sigilo estatístico

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 9 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 2005

	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Eletrônica e informática	Equipamentos Elétricos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	2,9	3,7	1,7	11,7	2,3	1,0	0,9	3,8	3,1
Japão	3,4	0,7	3,3	1,3	4,5	5,1	5,1	1,5	3,9
NAFTA	23,4	19,9	16,4	(D)	(D)	4,7	23,9	(D)	30,6
Canadá	19,1	10,7	13,0	21,5	16,6	11,5	15,9	35,9	23,4
México	4,3	9,2	3,4	(D)	(D)	-6,8	8,0	(D)	7,1
Europa	51,8	60,6	62,2	46,4	52,3	47,0	55,5	42,4	47,2
Holanda	6,5	28,6	9,7	11,5	3,2	2,1	3,3	3,9	2,1
Reino Unido	13,4	11,5	12,0	8,0	23,0	9,9	6,5	12,4	16,1
América Latina*	5,4	7,3	5,8	(D)	(D)	1,8	2,4	(D)	(D)
Brasil	3,0	2,9	3,6	7,0	5,8	1,6	1,9	0,7	2,9
ÁSIA PED	11,4	5,9	8,6	4,2	13,0	34,3	10,9	9,4	5,7
China	2,0	1,9	2,2	0,9	1,6	2,0	4,2	3,2	1,4
Hong Kong	0,5	0,0	0,2	0,7	0,5	1,7	1,1	0,1	0,5
Índia	0,3	0,2	0,3	0,3	1,8	0,3	(D)	(D)	0,2
Indonésia	0,2	0,1	0,3	0,2	1,3	0,0	0,1	0,0	0,1
Coréia do Sul	1,8	2,5	1,4	0,5	1,7	4,0	2,2	1,4	1,5
Malásia	0,9	0,0	0,5	0,1	0,5	5,1	(D)	0,2	(D)
Filipinas	0,5	1,0	0,2	0,1	0,1	1,9	0,0	0,1	0,5
Cingapura	3,2	0,1	1,4	0,4	3,3	15,3	2,6	3,7	0,4
Taiwan	0,9	0,1	1,1	0,6	1,3	2,5	0,5	(D)	(D)
Tailândia	1,0	(D)	1,0	0,5	0,9	1,6	0,2	0,8	1,2
Total Mundial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(D) Dado oculto por sigilo estatístico

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 10 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 1990

	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Equipamentos Elétricos e eletrônicos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	100,0	16,9	36,1	6,8	9,3	4,8	4,8	21,3
Japão	100,0	4,9	21,5	2,3	28,1	14,6	15,0	13,5
NAFTA	100,0	8,9	18,9	7,8	8,6	6,1	21,3	28,4
Canadá	100,0	7,6	18,2	8,5	9,0	5,6	21,0	30,1
México	100,0	14,4	21,9	4,4	6,8	8,7	22,6	21,2
Europa	100,0	9,2	23,6	5,8	23,0	6,9	10,0	21,5
Holanda	100,0	12,5	43,1	8,1	16,8	9,7	0,9	8,9
Reino Unido	100,0	11,8	16,9	6,9	20,1	7,6	9,9	26,9
América Latina*	100,0	14,4	21,9	4,4	6,8	8,7	22,6	21,2
Brasil	100,0	9,0	15,4	8,4	19,5	6,4	14,5	26,9
ÁSIA PED	100,0	6,4	17,5	2,4	14,9	42,7	3,7	12,4
China	100,0	8,7	21,0	0,7	(D)	7,2	(D)	21,0
Hong Kong	100,0	1,6	6,7	(D)	12,6	59,9	0,3	(D)
Índia	100,0	(D)	55,9	2,7	24,5	(D)	1,4	12,3
Indonésia	100,0	5,0	50,8	2,5	(D)	(D)	0,0	(D)
Coréia do Sul	100,0	15,1	24,6	3,3	3,2	12,6	18,8	22,5
Malásia	100,0	0,9	7,0	0,3	0,5	77,2	0,0	14,1
Filipinas	100,0	34,8	31,9	2,4	-0,7	20,6	0,0	11,3
Cingapura	100,0	(D)	5,2	1,2	35,2	47,7	(D)	(D)
Taiwan	100,0	3,8	30,2	(D)	-0,7	53,4	(D)	8,3
Tailândia	100,0	5,1	15,8	3,9	(D)	30,9	0,0	(D)
Total Mundial	100,0	9,1	22,3	6,2	18,1	9,1	12,6	22,4

(D) Dado oculto por sigilo estatístico

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-US DIA

Tabela Anexa 11 – EUA distribuição setorial do estoque de IDE enviado na indústria em países selecionados, 1990

	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Equipamentos Elétricos e eletrônicos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	3,3	6,1	5,3	3,6	1,7	1,7	1,3	3,1
Japão	6,6	3,5	6,3	2,4	10,2	10,5	7,8	4,0
NAFTA	24,1	23,5	20,4	30,3	11,4	16,2	40,7	30,6
Canadá	19,6	16,3	15,9	27,0	9,7	11,9	32,5	26,2
México	4,6	7,2	4,5	3,3	1,7	4,3	8,2	4,3
Europa	50,0	50,3	52,9	46,8	63,4	37,6	39,4	47,9
Holanda	3,8	5,2	7,4	5,0	3,6	4,1	0,3	1,5
Reino Unido	13,6	17,6	10,3	15,2	15,1	11,3	10,7	16,3
América Latina*	-4,6	-7,2	-4,5	-3,3	-1,7	-4,4	-8,2	-4,3
Brasil	6,8	6,6	4,6	9,2	7,3	4,7	7,8	8,1
ÁSIA PED	5,5	3,8	4,3	2,2	4,5	25,7	1,6	3,0
China	0,1	0,1	0,1	0,0	(D)	0,1	(D)	0,1
Hong Kong	1,0	0,2	0,3	(D)	0,7	6,8	0,0	(D)
Índia	0,1	(D)	0,3	0,1	0,2	(D)	0,0	0,1
Indonésia	0,1	0,0	0,2	0,0	(D)	(D)	0,0	(D)
Coréia do Sul	0,7	1,2	0,8	0,4	0,1	1,0	1,1	0,7
Malásia	0,4	0,0	0,1	0,0	0,0	3,7	0,0	0,3
Filipinas	0,4	1,5	0,6	0,2	0,0	0,9	0,0	0,2
Cingapura	1,3	(D)	0,3	0,2	2,4	6,6	(D)	(D)
Taiwan	0,9	0,4	1,2	(D)	0,0	5,0	(D)	0,3
Tailândia	0,5	0,3	0,3	0,3	(D)	1,5	0,0	(D)
Total Mundial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(D) Dado oculto por sigilo estatístico

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-US DIA

Tabela Anexa 12 – Países e Regiões selecionadas: Índice de especialização do estoque de IDE industrial recebido dos EUA, 1990

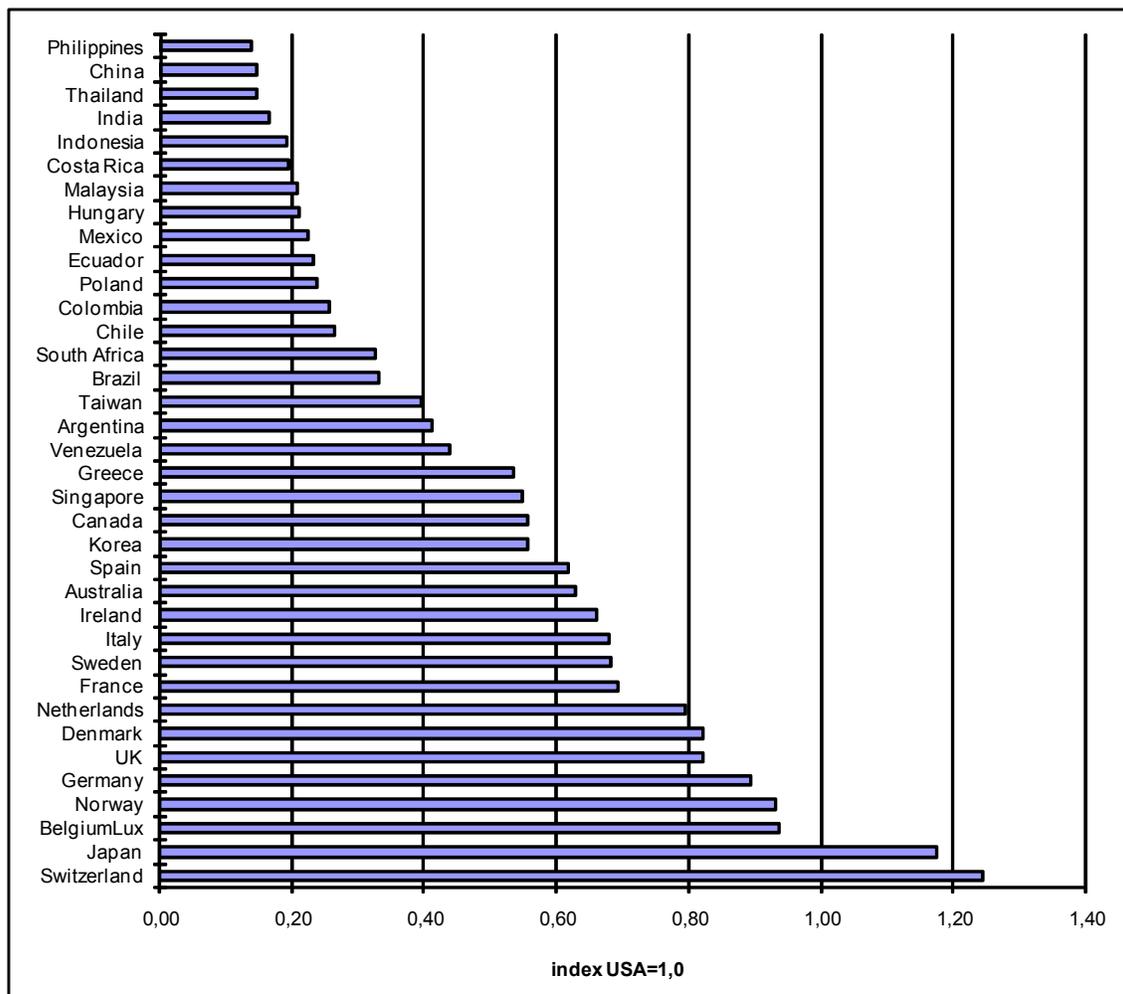
	Total Indústria	Alimentos	Químicos	Siderurgia e metalurgia	Máquinas	Equipamentos Elétricos e eletrônicos	Equipamentos de Transporte	Outros
Austrália	1,0	1,8	1,6	1,1	0,5	0,5	0,4	0,9
Japão	1,0	0,5	1,0	0,4	1,5	1,6	1,2	0,6
NAFTA	1,0	1,0	0,8	1,3	0,5	0,7	1,7	1,3
Canadá	1,0	0,8	0,8	1,4	0,5	0,6	1,7	1,3
México	1,0	1,6	1,0	0,7	0,4	1,0	1,8	0,9
Europa	1,0	1,0	1,1	0,9	1,3	0,8	0,8	1,0
Holanda	1,0	1,4	1,9	1,3	0,9	1,1	0,1	0,4
Reino Unido	1,0	1,3	0,8	1,1	1,1	0,8	0,8	1,2
América Latina*	1,0	1,6	1,0	0,7	0,4	1,0	1,8	0,9
Brasil	1,0	1,0	0,7	1,4	1,1	0,7	1,1	1,2
ÁSIA PED	1,0	0,7	0,8	0,4	0,8	4,7	0,3	0,6
China	1,0	1,0	0,9	0,1	(D)	0,8	(D)	0,9
Hong Kong	1,0	0,2	0,3	(D)	0,7	6,6	0,0	(D)
Índia	1,0	(D)	2,5	0,4	1,4	(D)	0,1	0,5
Indonésia	1,0	0,5	2,3	0,4	(D)	(D)	0,0	(D)
Coréia do Sul	1,0	1,6	1,1	0,5	0,2	1,4	1,5	1,0
Malásia	1,0	0,1	0,3	0,0	0,0	8,4	0,0	0,6
Filipinas	1,0	3,8	1,4	0,4	0,0	2,3	0,0	0,5
Cingapura	1,0	(D)	0,2	0,2	1,9	5,2	(D)	(D)
Taiwan	1,0	0,4	1,4	(D)	0,0	5,8	(D)	0,4
Tailândia	1,0	0,6	0,7	0,6	(D)	3,4	0,0	(D)

(D) Dado oculto por sigilo estatístico

*Exclusive México e paraísos fiscais

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Gráfico Anexo 2 – Países selecionados: custo relativo do trabalho, 2002



Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Quadro Anexo 1 - Países que compõem a amostra utilizada nos modelos econométricos no item 2.3

Emissores <i>i</i>	EUA, Japão, Holanda, Áustria, Austrália, Bélgica-Luxemburgo, Reino Unido, Itália, França, Finlândia, Espanha, Portugal, Canadá, Suécia, Suíça, Alemanha, Noruega, Dinamarca
Receptores <i>j</i>	EUA, Japão, Holanda, Áustria, Austrália, Bélgica-Luxemburgo, Reino Unido, Itália, França, Finlândia, Espanha, Portugal, Canadá, Suécia, Suíça, Alemanha, Noruega e Dinamarca, Argentina, Brasil, Chile, China, Colômbia, Venezuela, México, Egito, Irã, África do Sul, Israel, Grécia, Irlanda, Hungria, Polônia, Hong Kong, Tailândia, Filipinas, Cingapura, Indonésia, Turquia, Marrocos, Coreia do Sul, Índia, Malásia, Nova Zelândia

Quadro Anexo 2 - Países que compõem a amostra utilizada para os modelos econométricos no capítulo 3.2, e suas respectivas *dummies*, quando aplicável

União Européia	Outros
Alemanha	África do Sul
Áustria	Antilhas Holandesas
Bélgica	Arábia Saudita
Dinamarca	Austrália
Espanha	Bahamas
Finlândia	Barbados
França	Bermuda
Grécia	Chile
Holanda	Colômbia
Irlanda	Costa Rica
Itália	Egito
Noruega	Emirados Árabes Unidos
Portugal	Equador
Reino Unido	Guatemala
Suécia	Honduras
Mercosul	Hungria
Argentina	Ilhas Caribenhas, Reino Unido
Brasil	Índia
Ásia PED	Israel
China	Jamaica
Cingapura	Japão
Coreia do Sul	Nigéria
Filipinas	Nova Zelândia
Hong Kong	Panamá
Indonésia	Peru
Malásia	Polônia
Tailândia	República Dominicana
Taiwan	Republica Tcheca
Nafta	Rússia
Canadá	Suíça
México	Trinidad e Tobago
	Turquia
	Venezuela

Tabela Anexa 13 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Serviços, 1990-2002

Services	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.4399	0.0619	7.1000	0.0000
Indist	-0.2083	0.1953	-1.0700	0.2870
labindex	1.7676	0.2321	7.6100	0.0000
ue	0.4252	0.2047	2.0800	0.0380
msul	1.3252	0.4003	3.3100	0.0010
nafta	2.0008	0.5532	3.6200	0.0000
asia	1.1356	0.2667	4.2600	0.0000
_cons	-6.1307	1.7342	-3.5400	0.0000
<i>n</i>	518			
F(7, 510)	39.9200			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.3540			
R ² adjusted	0.3451			
Root MSE	1.7038			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 14 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Industrial, 1990-2002

Manufacturing	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.5538	0.0535	10.3400	0.0000
Indist	-0.5875	0.1610	-3.6500	0.0000
labindex	0.7794	0.1978	3.9400	0.0000
ue	0.6297	0.1745	3.6100	0.0000
msul	1.4206	0.3633	3.9100	0.0000
nafta	1.8409	0.4548	4.0500	0.0000
asia	1.3336	0.2266	5.8800	0.0000
_cons	-5.0977	1.4834	-3.4400	0.0010
<i>n</i>	548			
F(7, 540)	47.8700			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.3829			
R ² adjusted	0.3749			
Root MSE	1.4845			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 15 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Alimentos, 1990-2002

Food	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.7365	0.0628	11.7400	0.0000
Indist	-1.0430	0.1858	-5.6100	0.0000
labindex	0.6928	0.2836	2.4400	0.0150
ue	0.3843	0.2225	1.7300	0.0850
msul	1.1443	0.3651	3.1300	0.0020
nafta	0.5693	0.4675	1.2200	0.2240
asia	-0.0734	0.2666	-0.2800	0.7830
_cons	-7.3135	1.819824	-4.0200	0.0000
<i>n</i>	346			
F(7, 338)	44.6600			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.4805			
R ² adjusted	0.4698			
Root MSE	1.3305			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 16 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Química, 1990-2002

Chemicals	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.6040	0.0597	10.1200	0.0000
Indist	-0.8123	0.1724	-4.7100	0.0000
labindex	0.7816	0.2026	3.8600	0.0000
ue	1.0544	0.1796	5.8700	0.0000
msul	1.6690	0.3454	4.8300	0.0000
nafta	1.2440	0.4651	2.6700	0.0080
asia	0.9255	0.2345	3.9500	0.0000
_cons	-5.8739	1.745852	-3.36	0.0010
<i>n</i>	455			
F(7, 447)	45.4300			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.4157			
R ² adjusted	0.4065			
Root MSE	1.4340			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 17 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Metalurgia e Siderurgia, 1990-2002

Metals	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.5946	0.0728	8.1600	0.0000
Indist	-0.6564	0.2456	-2.6700	0.0080
labindex	0.5185	0.2425	2.1400	0.0330
ue	0.5956	0.2280	2.6100	0.0090
msul	1.4131	0.4126	3.4300	0.0010
nafta	1.3884	0.6038	2.3000	0.0220
asia	0.0929	0.3089	0.3000	0.7640
_cons	-7.8156	2.3675	-3.3000	0.0010
<i>n</i>	286			
F(7, 278)	25.0400			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.3867			
R ² adjusted	0.3713			
Root MSE	1.4493			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 18 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Máquinas, 1990-2002

Machinery	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	-0.0021	0.0887	-0.0200	0.9810
Indist	0.1608	0.2753	0.5800	0.5600
labindex	-0.6219	0.3875	-1.6100	0.1090
ue	-0.0420	0.3464	-0.1200	0.9030
msul	-1.4932	0.5594	-2.6700	0.0080
nafta	1.4266	0.8234	1.7300	0.0840
asia	0.3003	0.3862	0.7800	0.4370
_cons	3.4268	2.209679	1.5500	0.1220
<i>n</i>	351			
F(7, 343)	2.9300			
Prob > F	0.0055			
R ²	0.0564			
R ² adjusted	0.0371			
Root MSE	1.9257			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 19 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Equipamentos Eletrônicos, 1990-2002

Electronics	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.4658	0.0888	5.2400	0.0000
Indist	0.1177	0.3549	0.3300	0.7400
labindex	0.8711	0.3143	2.7700	0.0060
ue	1.0798	0.2826	3.8200	0.0000
msul	-0.4804	0.6228	-0.7700	0.4410
nafta	2.3849	0.8321	2.8700	0.0050
asia	2.6320	0.3707	7.1000	0.0000
_cons	-11.1934	3.301818	-3.3900	0.0010
<i>n</i>	263			
F(7, 255)	20.4200			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.3592			
R ² adjusted	0.3416			
Root MSE	1.7597			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 20 - IDE estadunidense: resultados econométricos, estimativa para o setor de Equipamentos de Transporte, 1990-2002

Transportation	Coef.	Std. Err.	t	P> t
Ingdp	0.7515	0.1093	6.8800	0.0000
Indist	-1.2688	0.2761	-4.6000	0.0000
labindex	0.2770	0.3323	0.8300	0.4060
ue	0.6373	0.2966	2.1500	0.0330
msul	0.9500	0.4381	2.1700	0.0310
nafta	1.0623	0.6602	1.6100	0.1090
asia	0.6255	0.3480	1.8000	0.0740
_cons	-5.4276	3.568964	-1.5200	0.1300
<i>n</i>	225			
F(7, 217)	22.4900			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.4205			
R ² adjusted	0.4018			
Root MSE	1.5790			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA

Tabela Anexa 21 - IDE estadunidense: resultados econométricos estimativa para o setor de Equipamentos de Transporte, excluindo-se a variável distância, 1990-2002

Transportation-	Coef.	Std. Err.	t	P> t
lngdp	0.6923	0.1134	6.1000	0.0000
labindex	0.0213	0.3424	0.0600	0.9500
ue	0.8341	0.3067	2.7200	0.0070
msul	1.0897	0.4568	2.3900	0.0180
nafta	3.2153	0.4862	6.6100	0.0000
asia	0.0512	0.3394	0.1500	0.8800
_cons	-15.2004	2.9956	-5.0700	0.0000
<i>n</i>	225			
F(6, 218)	20.8000			
Prob > F	0.0000			
R ²	0.3641			
R ² adjusted	0.3466			
Root MSE	1.6502			

Fonte: elaborado a partir de BEA-USDIA