

Investimentos diretos no exterior



1290004383

TCC/UNICAMP
P339j
IE

Milena Stevaux Pecoral

CEDOC - IE - UNICAMP

**Investimentos diretos no exterior: caracterização dos
investimentos brasileiros no período recente e comparação
com outros países em desenvolvimento**

Monografia apresentada ao Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas como requisito parcial para a
obtenção do título de Bacharel do curso
de Ciências Econômicas

Orientador: Prof. Dr. Celio Hiratuka

Hiratuka, Celio

CAMPINAS

2009

**TCC/UNICAMP
P339j
1290004383/IE**

AGRADECIMENTOS

À minha família, por todo o carinho e apoio durante a minha jornada pela faculdade. À minha irmã por torcer sempre pela minha vitória e ao José por estar presente quando precisei. Em especial à minha mãe Odisséia, que com toda a dedicação que só uma mãe pode ter, zelou pelo meu bem-estar e apoiou minha ausência durante o período em que morei fora de casa. Não posso deixar de agradecer a Zeni que também cuidou de mim a distância, congelando todo o dia uma refeição diferente para eu levar para Campinas.

Aos meus professores do Instituto de Economia, que por meio de seu exímio conhecimento e talento em ensinar, me fizeram aprender tudo o que sei sobre Ciências Econômicas. Ao professor Fernando Sarti, por aceitar o convite para a minha banca e por ampliar meus horizontes sobre o assunto estudado. Em especial, ao professor Celio Hiratuka, que com muita dedicação e paciência me orientou não só na construção de minha Monografia, mas em toda a minha formação durante o período que fiz parte do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia.

Às minhas irmãs de coração, Fernanda (Fê), Fernanda (Fefu) e Patrícia por sempre estarem por perto nos momentos em que precisei de um colo amigo. Às minhas roommates Vanessa e Paula, por dividirem comigo um cantinho todo especial em Campinas, por me ouvirem quando estava aflita e por mostrarem um sentimento verdadeiro de amizade por mim, que tenho certeza que durará pela eternidade.

Aos amigos que fiz durante a minha jornada pela UNICAMP, em especial a Thais, a Lígia, a Caroline, a Evelyn, a Monique e o Rodrigo, por toda a ajuda nos estudos e por todas as caronas durante a faculdade, que foram essenciais para a conquista desse diploma.

E por último, e não menos importante, ao meu namorado Guilherme, uma agradável surpresa da minha vida acadêmica, que sempre esteve presente em todos os momentos e acompanhou de perto a minha trajetória. Obrigada pela dedicação, amor e carinho.

RESUMO

Esta monografia tem como objetivo analisar o processo recente de internacionalização da estrutura produtiva brasileira a partir dos fluxos e do estoque de investimento direto realizado por empresas brasileiras no exterior. Pretende-se caracterizar os fluxos e o estoque de investimentos diretos brasileiros no exterior em termos de volume, principais setores e regiões de destino. Também faz parte do objetivo realizar uma comparação internacional para verificar a posição relativa do Brasil *vis-a-vis* outras economias em desenvolvimento nesse processo que vêm ganhando importância crescente no período recente. A metodologia de análise consiste em reunir informações de fontes nacionais e internacionais, organizá-las e sistematizá-las de maneira a montar um conjunto de indicadores que possibilite cumprir com os objetivos propostos.

Palavras-chave: investimento direto estrangeiro, empresas brasileiras

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	5
1. O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO: PRÉ-REQUISITOS E MOTIVAÇÕES PARA O INVESTIMENTO DIRETO NO EXTERIOR.....	6
1.1 Tendências recentes do investimento direto estrangeiro realizado pelos países em desenvolvimento.....	9
1.1.1 Caracterização Geral	9
1.1.2 Importância das relações Sul-Sul de investimentos diretos estrangeiros.....	14
1.1.3 Caracterização dos investimentos diretos estrangeiros da América Latina e do Caribe	15
2. O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO DO BRASIL NO EXTERIOR E UMA COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES	18
2.1 Comparação entre os fluxos de investimento direto estrangeiro do Brasil com outros países em desenvolvimento.....	19
2.2 Caracterização do investimento direto estrangeiro realizado pelo Brasil a partir de dados do Banco Central do Brasil	24
2.2.1 Os fluxos e o estoque de investimentos diretos brasileiros	25
2.2.2 O investimento direto brasileiro por região de destino	29
2.2.3 O investimento direto brasileiro por setor de destino	31
2.3 Análise do grau de internacionalização das empresas brasileiras	34
2.3.1 Comparação entre os investimentos diretos estrangeiros realizados por empresas transnacionais dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento	34
2.3.2 Comparação entre os investimentos diretos das empresas transnacionais do Brasil e de outros países em desenvolvimento	37
3. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48
4. BIBLIOGRAFIA	52

INTRODUÇÃO

O processo de globalização intensificou as relações de comércio e investimento e a integração entre os países. Nessa economia globalizada, a concorrência se acentuou e a capacidade de resposta das empresas de cada país frente aos grandes competidores internacionais tornou-se crescentemente importante.

O aumento da competição internacional desencadeou a disseminação do movimento de transnacionalização das empresas, liderado pelas Empresas Transnacionais (ETN) dos países desenvolvidos, mas se estendendo também às empresas dos países em desenvolvimento. Assim, a internacionalização tornou-se um desafio importante para as empresas dos países em desenvolvimento e para o próprio desenvolvimento desses países.

Os acontecimentos históricos mostraram que internacionalizar-se é uma questão de necessidade e não de escolha. A necessidade de investir fora das fronteiras nacionais tange ao desejo das empresas do país de não serem adquiridas por investidores internacionais mais poderosos, escolhendo por um caminho que possibilite a sobrevivência da empresa no mercado competitivo mundial.

As motivações e razões para que empresas se internacionalizem são variadas: desde obterem vantagens específicas para adquirir competitividade no mercado externo até ganharem acesso a recursos no exterior, aquisição de marcas, diversificação da base produtiva, etc.

No presente relatório será discutida a trajetória recente dos investimentos diretos estrangeiros realizados pelos países em desenvolvimento. A partir da revisão da literatura sobre o tema e da análise das principais fontes de informação disponíveis, serão apresentadas ao longo do texto, as motivações que levaram as empresas dos países em desenvolvimento a se internacionalizar. Serão analisados os investimentos diretos brasileiros em conjunto com os investimentos diretos de outros países em desenvolvimento, com o intuito de realizar uma

comparação entre eles e posicionar a atuação brasileira frente a outras economias em desenvolvimento. Ao final, serão analisados mais detalhadamente os investimentos diretos brasileiros caracterizando seu volume, principais setores e regiões de destino e o panorama atual dos fluxos e do estoque de investimentos brasileiros, desagregando por dados das maiores empresas transnacionais não financeiras do Brasil, levando em conta as estratégias de internacionalização de cada empresa segundo seu setor de atuação.

1. O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO: PRÉ-REQUISITOS E MOTIVAÇÕES PARA O INVESTIMENTO DIRETO NO EXTERIOR

O investimento direto estrangeiro (IDE) é definido como um investimento que caracteriza uma relação de longo prazo, onde uma pessoa física ou jurídica, residente em um país, tem o objetivo de obter uma participação em uma empresa residente em outro país, de maneira a exercer um grau significativo de controle sobre a empresa receptora do investimento. De acordo com a recomendação do FMI e da ONU, estabelece-se uma participação acima de 10% do capital total da empresa receptora como critério para diferenciar o investimento direto do investimento de portfólio.

Um dos marcos conceituais mais conhecidos e utilizados para analisar os determinantes e as motivações para a realização do IDE por parte das ETN é o chamado Paradigma Eclético, consolidado por Dunning (1993), a partir da contribuição de diversos autores. Segundo Dunning, a realização de investimento no exterior deve estar baseada na posse de ativos estratégicos capazes de dar às ETN algumas vantagens para enfrentar a concorrência de empresas locais, que supostamente teriam melhor conhecimento do mercado e relações já estabelecidas com consumidores e fornecedores domésticos. Estes ativos dizem respeito tanto aos ativos tangíveis, como máquinas e equipamentos, quanto principalmente

aos ativos intangíveis, como capacitação tecnológica, recursos humanos, estrutura organizacional, capacidade de diferenciação de produtos, canais de comercialização e marcas.

Os ativos estratégicos, principalmente os ativos intangíveis, têm caráter cumulativo, ou seja, demoram a ser incorporados e depois transformados em ativos estratégicos. Além disso, esses ativos, ao contrário dos ativos físicos, adquirem mais valor quanto mais são utilizados.

A posse desses ativos, denominado por Dunning vantagens de propriedade, poderia então ser explorada fora do país de origem. No entanto, a exploração dessas vantagens poderia ocorrer tanto através da instalação de filiais no exterior quanto por meio da exportação a partir do mercado doméstico ou do licenciamento às empresas estrangeiras, que teriam então o direito de explorar as vantagens de propriedade, como tecnologia ou marcas, em troca do pagamento de *royalties*.

Para que a firma escolha a opção de realizar investimentos diretos no exterior, ao invés das duas outras formas alternativas de exploração das vantagens de propriedade, são analisadas as vantagens de localização dos países hospedeiros. Ou seja, o país receptor deve possuir algum fator de atração que permita a exploração das vantagens de propriedade de maneira favorável, tal como disponibilidade e custo de fatores de produção, infra-estrutura ou incentivos fiscais. Além disso, é necessária a existência de vantagens de internalização na incorporação e organização de uma nova unidade produtiva dentro da corporação, isto é, os custos de organizar de maneira interna uma nova filial precisam ser menores do que os custos de transação associados à transferência dos ativos proprietários a terceiros através do licenciamento. Uma vez que a empresa escolhe explorar seus ativos de propriedade por meio da realização de IDE, as estratégias que figuram por trás da escolha dessa modalidade de internacionalização, segundo Dunning (1993), são de quatro tipos: *resource seeking* (relaciona-se a busca de vantagens no país estrangeiro por mão-de-obra barata, recursos

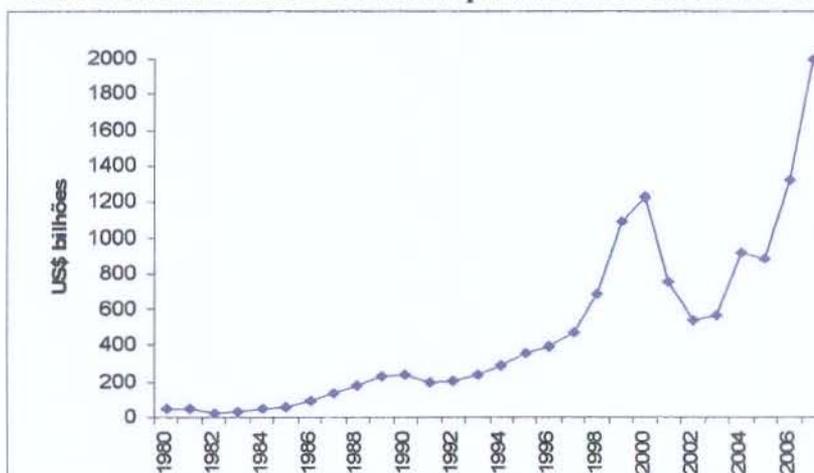
naturais não disponíveis no mercado de origem, etc.), *market seeking* (relaciona-se a obter vantagens por meio da exploração do mercado interno do país escolhido e num segundo momento, do mercado dos países ao redor), *efficiency seeking* (relaciona-se com a capacidade de uma empresa em racionalizar sua produção e explorar economias de escopo entre as diversas filiais) e *strategic asset seeking* (com o objetivo de adquirir recursos e ativos estratégicos para manter ou melhorar a competitividade da empresa transnacional nos mercados regionais ou globais). Como seria de se esperar, a idéia de que a capacidade de realizar investimentos no exterior associa-se de alguma maneira à posse e acumulação de ativos intangíveis por parte das firmas explica o fato de que grande parte do IDE é realizado pelas ETN sediadas em países desenvolvidos. De acordo com a UNCTAD (2009), do valor total de US\$ 1,979 bilhões de IDE emitidos mundialmente em 2007, US\$ 1,692 bilhões (85%) tiveram origem nos países desenvolvidos. Apesar de ser a origem de uma pequena parcela dos fluxos e do estoque de IDE, os países em desenvolvimento vêm aumentando sua participação no total mundial. Em meados da década de 1980, por exemplo, os países em desenvolvimento tinham uma participação no estoque mundial de IDE realizado próximo de zero. Em 2007, essa participação atingiu 14,7% do total. Esse fato está associado ao próprio crescimento de empresas localizadas em países em desenvolvimento, que têm buscado aumentar suas atividades no exterior, tornando-se também empresas multinacionais. A seguir, apresenta-se uma discussão das tendências recentes do IDE realizados pelos países em desenvolvimento, a intensificação das relações Sul-Sul de investimentos diretos e em especial a análise da América Latina e do Caribe.

1.1 Tendências recentes do investimento direto estrangeiro realizado pelos países em desenvolvimento

1.1.1 Caracterização Geral

Historicamente, os países desenvolvidos são os grandes responsáveis pelo volume global de investimento direto estrangeiro, porém análises recentes de fontes de dados mostram um crescimento significativo da participação no total de fluxos de IDE de economias em desenvolvimento e em transição. A tendência mostrada pelo gráfico 1 indica uma explosão de IDE mundial a partir da década de 1990, período em que a globalização econômica dos países incentiva o aumento de IDE realizado pelo mundo, e a superação da marca histórica em 2006, seguindo a tendência de crescimento ininterrupto ocorrida desde 2003.

Gráfico 1: Fluxos de IDE mundiais para os anos de 1980 a 2007

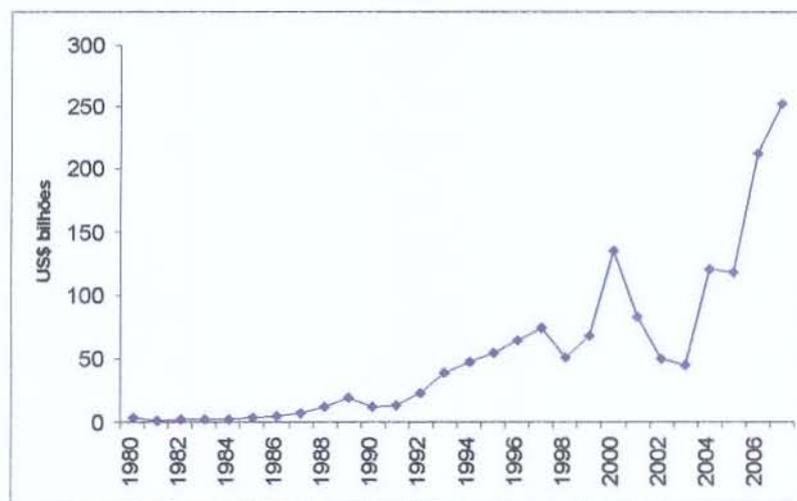


Fonte: UNCTAD

Os fluxos de IDE dos países em desenvolvimento acompanharam o movimento descrito acima. Os volumes de IDE realizado por esses países também ganharam volume principalmente a partir da liberalização do comércio, da redução dos controles de capitais e da integração regional que ocorreu na década de 1990 (gráfico 2). Ao longo dessa década, o crescimento foi praticamente contínuo, atingindo o valor recorde de US\$ 133 bilhões em 2000. Posteriormente, os fluxos também se reduziram, acompanhando a tendência mundial,

voltando a crescer a partir de 2004. Em 2007, o valor atingido superou o recorde anterior, chegando a US\$ 253 bilhões.

Gráfico 2: Volume de IDE realizado pelos países em desenvolvimento para os anos de 1980 a 2007

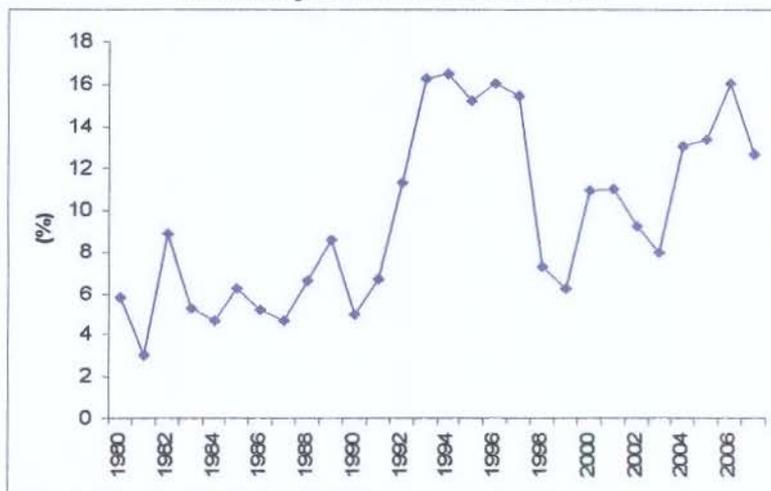


Fonte: UNCTAD

Nesse ano, economias em desenvolvimento e em transição atraíram mais investimentos do que jamais antes visto, chegando a US\$ 600 bilhões – um aumento de 25% em relação a 2006 e um terço do total de investimentos realizados mundialmente. Enquanto que os investimentos diretos estrangeiros realizados estão sofrendo queda no período recente, aqueles relacionados aos países em desenvolvimento e em transição estão caindo menos, mesmo com a atual crise financeira e creditícia iniciada em meados de 2008.

Em termos de participação relativa, observa-se que ao longo da década de 1980, a participação relativa dos países em desenvolvimento no total do IDE realizado mundialmente oscilou em torno de 6%. Esse patamar se elevou substancialmente na primeira metade da década de 1990, porém, sofreu uma queda importante em razão da redução dos investimentos dos países asiáticos, atingidos pela crise financeira no final de 1997. A partir daí, sofreu oscilações significativas, mas voltou a crescer para patamares mais elevados em 2005 e 2006, quando atingiu cerca de 16% do total mundial.

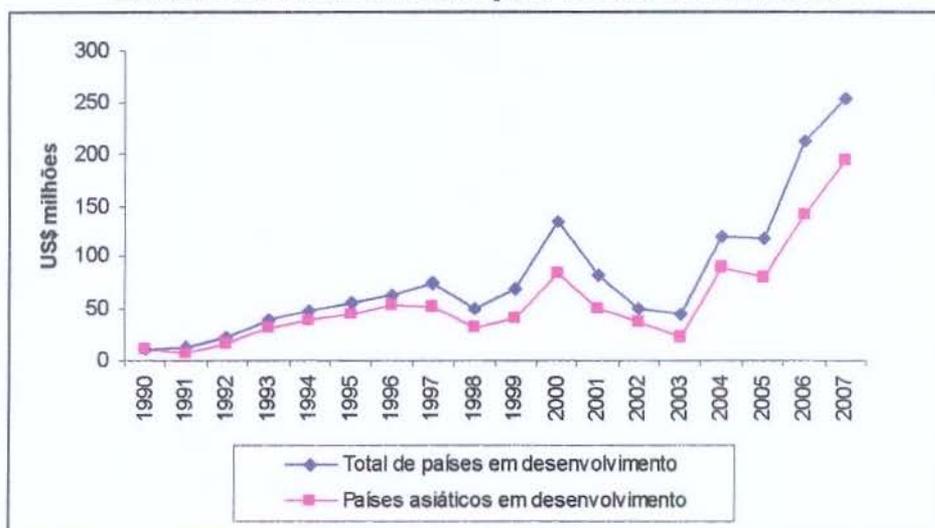
Gráfico 3: Participação relativa do IDE realizado por países em desenvolvimento sobre o IDE mundial para os anos 1980 a 2007



Fonte: UNCTAD

Na década de 1990, essa explosão de IDE realizado por países em desenvolvimento foram guiados pelas empresas transnacionais asiáticas, processo que só foi temporariamente interrompido durante a crise financeira asiática. Esse movimento se consolidou na medida em que a participação dos fluxos de IDE desses países assumiu proporção significativa em termos absolutos. Evidencia-se, pela análise do gráfico 4, que grande parte da tendência de crescimento dos fluxos de IDE realizados pelos países em desenvolvimento foi puxada pelos países asiáticos em desenvolvimento.

Gráfico 4: Fluxos de IDE realizados pelo total dos países em desenvolvimento e pelos países asiáticos em desenvolvimento para os anos de 1990 a 2007



Fonte: UNCTAD

As taxas de crescimento do IDE de países em desenvolvimento comprovam a análise descrita acima. O crescimento dos países em desenvolvimento se concentrou na década de 1990 e a descontinuidade desse crescimento coincide com a época da crise financeira asiática, que ocorreu em 1997.

Dados da UNCTAD também mostram crescimento significativo do estoque de IDE das economias em desenvolvimento e em transição, pois em 1990 apenas seis países reportaram estoque de IDE de mais de US\$ 5 bilhões, e em 2005, esse número aumentou para 25 países.

Um terceiro dado importante mostra um crescimento da participação de economias em desenvolvimento e em transição em projetos de investimento *greenfield* ou expansão de projetos já existentes. Conforme dados da tabela 1, o número encontrado de projetos de IDE originados por países em desenvolvimento pulou de 1472 projetos em 2004 para mais de 2800 projetos em 2008. Em 2008, as empresas transnacionais de economias em desenvolvimento e em transição compunham 18,2% de todos os projetos de IDE, com a Ásia sendo a maior fonte desse volume. Para 2009, devido a crise financeira e creditícia recente, estima-se que o número total de projetos no mundo tenderá a cair, porém cairá a taxas menores nos países em desenvolvimento e em transição, refletindo uma diferença inicial de impacto da mesma nas diversas regiões (UNCTAD, 2009).

Tabela 1: Número de projetos de IDE *greenfield* e de expansão das firmas de países em desenvolvimento e em transição para os anos de 2004 a 2009

Região de origem	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (Jan-Mar)
África	49	70	83	60	192	51
Ásia e Oceania	1,098	1,164	1,567	1,390	2,137	397
Leste Asiático	927	931	1,140	1,104	1,562	293
América Latina e Caribe	158	81	126	221	205	58
Total dos países em desenvolvimento e em transição	1,472	1,497	1,983	1,862	2,826	563
Participação dos países em desenvolvimento e em transição no total de IDE <i>greenfield</i> e de expansão no mundo (%)	14.4	14.3	16.3	15.6	18.2	16.7

Fonte: UNCTAD

Um detalhamento dos setores escolhidos para destino do IDE de países em desenvolvimento mostra que no período de 2004 a 2006, a participação do setor primário no total mundial foi de 7,1%, enquanto as manufaturas foram de 4,8% e serviços de 11,5% (tabela 2). No setor primário, as economias em desenvolvimento são importantes fontes de IDE à agricultura. O aumento de investimentos nesse setor deveu-se pela busca de recursos naturais por países como a China, Índia e Rússia, aderindo portanto à estratégia de *resource seeking* descrita por Dunning. Nos manufaturados, as economias em desenvolvimento têm se aventurado em eletrônica e equipamentos eletrônicos, buscando a estratégia *efficiency seeking*, além de minerais não-metálicos e produtos de borracha e plástico. Nos serviços, a participação desses países é alta nos hotéis e restaurantes (15,8%), comércio (11,4%), no transporte, estocagem e comunicação (10%) e na construção (9,4%), concretizando a busca por *market seeking*. A alta concentração em serviços é particularmente proveniente de Hong Kong (UNCTAD, 2005).

Tabela 2: Fluxo de IDE realizado por países em desenvolvimento por setores e indústria selecionados para o período de 2004-2006

Setor/Indústria	Valor (US\$ milhões)	Participação no mundo (%)
Primário	7,808	7.1
Agricultura	315	37.7
Minério e petróleo	7,493	6.9
Manufaturas	12,679	4.8
Alimentos e bebidas	385	1.1
Têxtil	362	4.2
Madeira e produtos de madeira	30	0.8
Química e produtos químicos	301	0.4
Metais e produtos de metais	67	0.4
Eletrônica e equipamentos de eletrônica	1,132	3.9
Equipamentos de transporte	84	0.5
Serviços	64,544	11.5
Construção	666	9.4
Comércio	9,429	11.4
Hotéis e restaurantes	655	15.8
Transporte, estocagem e comunicação	3,802	10.0
Financeiro	15,903	6.8

Fonte: UNCTAD

Os destaques da competitividade das firmas provenientes de economias em desenvolvimento permeiam os setores de indústrias de automóvel, química, eletrônica, petróleo refinado e aço, e dos serviços como bancos, telecomunicações e construção.

O crescimento substancial dos IDE advindos de países em desenvolvimento tem importantes implicações, como: representar uma oportunidade de crescimento para países de baixa renda, utilizar recursos, tecnologias, produtos e serviços mais convenientes para o mercado e o nível de desenvolvimento econômico dos países em desenvolvimento, além da possibilidade de sustentar um fluxo de IDE para os países em desenvolvimento que vem diminuindo por parte dos países desenvolvidos.

Não há estudos que comprovem que os países hospedeiros em desenvolvimento apenas ganhem ou apenas percam em receber IDE, especialmente de outros países em desenvolvimento. Há sim evidências de que esse processo não é apenas uma escolha das multinacionais do sul e sim, uma questão de sobrevivência ao aumento da competitividade tanto no interior como no exterior de seus países.

1.1.2 Importância das relações Sul-Sul de investimentos diretos estrangeiros

Há uma correlação forte entre IDE realizado por países em desenvolvimento e a destinação sul-sul. A UNCTAD estima que o aumento dos fluxos de IDE provenientes de economias em desenvolvimento é, em sua maior parte, destinado a outras economias de mesmo caráter. Isso porque, especialmente em regiões limítrofes, as multinacionais do sul são mais familiarizadas com os investimentos de risco, melhores no fornecimento de produtos destinados aos consumidores de baixa renda, etc., contribuindo portanto para a concentração regional aos fluxos de IDE das mesmas. Vários exemplos seguem esse raciocínio, como as multinacionais do Brasil, Argentina, China e Taiwan.

Há fortes indicações de que os laços de cultura e a familiaridade de comércio também influenciam os destinos de investimentos das corporações do sul nos países em desenvolvimento. Outra singularidade seria a popularidade que os paraísos fiscais possuem entre os destinos de IDE das corporações do sul e igualmente do norte.

O volume desses fluxos assume caráter intra-regional, o que pode ser evidenciado na Ásia, onde quase metade dos fluxos é intra-regional e particularmente ocorrem entre o Leste Asiático e o Sudeste Asiático. A segunda maior ocorrência de investimentos intra-regionais provém da América Latina, dirigida por investidores no Brasil, Argentina e México. Também há evidências na África, principalmente entre a África do Sul e o resto do continente (UNCTAD, 2005).

Enquanto as empresas transnacionais das economias em desenvolvimento e transição eram responsáveis por 15% de todos os projetos *greenfield* e pela expansão de IDE no mundo durante o período 2002-2005, sua parte era consideravelmente mais elevada em economias em desenvolvimento e transição, em especial na Ásia ocidental (33%) e na África (29%) (UNCTAD, 2005).

O IDE entre os países do hemisfério sul concentra-se nos setores de infra-estrutura e extrativista. Essas multinacionais, assim como as do hemisfério norte, buscam principalmente mercados lucrativos, acesso a recursos e ativos estratégicos, deixando de lado a busca por eficiência.

1.1.3 Caracterização dos investimentos diretos estrangeiros da América Latina e do Caribe

A evolução das ETN na América Latina e Caribe (ALC) tem sido influenciada pelas mudanças institucionais e políticas da região no decorrer das últimas décadas. Até o meio da década de 1980, eram líderes de fonte de IDE, mas foram superados pela Ásia devido às

firmas da ALC terem uma internacionalização diferente das firmas da Ásia. Hoje, as empresas transnacionais da ALC são baseadas no Brasil e no México (tabela 3).

Tabela 3: Maiores TNCs da América Latina e Caribe por vendas em 2007

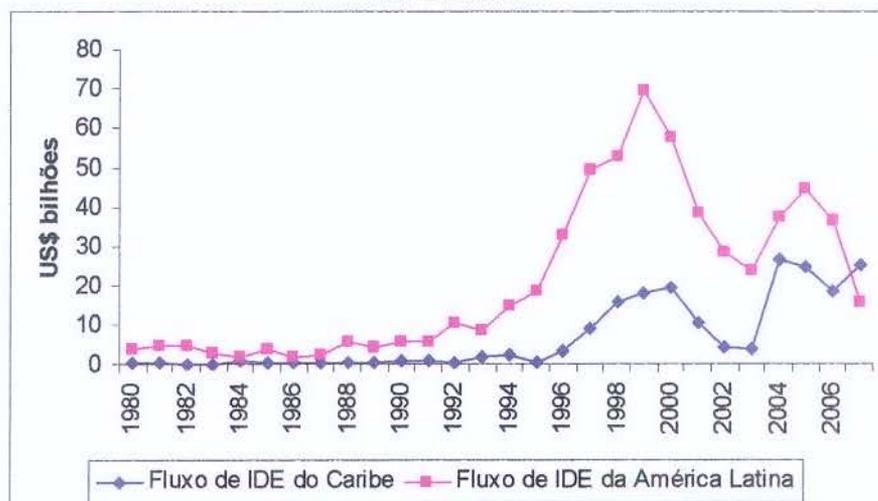
Corporação	País natal	Indústria	Vendas (US\$ milhões)
PDVASA	Venezuela	petróleo	96,2
Petrobras	Brazil	petróleo	87,7
CVRD	Brazil	mineração	33,1
América Móvil	México	telecom	28,7
Cemex S.A.	México	cimento	21,8
Grupo Femsá	México	bebidas	13,6
Telefonos de Mexico	México	telecom	12,0
Gerdau S.A.	Brazil	aço	8,9
Gruma S.A.	México	bebidas	3,3

Fonte: UNCTAD

A Argentina foi o primeiro país em desenvolvimento da região a ter firmas com plantas no exterior. Depois, nas décadas de 1960 e 1970 as firmas da Argentina, Brasil e México fizeram parte da primeira onda de IDE vinda do sul. No começo da década de 1990, empreendimentos da região entraram em uma nova estratégia de internacionalização, incluindo envio de IDE pelo mundo (Chudnoskvy, 2000).

Segundo os dados de fluxos de IDE da América Latina e Caribe, o verdadeiro crescimento do mesmo veio a partir da segunda metade da década de 1990, quando as políticas de liberalização econômica foram adotadas na região, a fim de participarem do processo mundial de globalização e de transnacionalização. Os valores absolutos chegam a cerca de US\$ 50 bilhões em 2000. Em 2001 e 2002 a redução foi acentuada, porém a trajetória voltou a ser de crescimento a partir de 2003. Depois de um nível excepcional em 2006, o volume de IDE realizado pela América Latina e Caribe caiu em 43%, para US\$ 24 bilhões em 2007. Essa queda refletiu a redução dos fluxos de investimento realizados pelo Brasil, que voltou a um patamar mais normal depois do ano excepcional de 2006, mas que não representou uma desaceleração dos esforços de internacionalização das empresas latino-americanas (WIR, 2008).

Gráfico 5: Fluxos de IDE realizados pelos países da América Latina e Caribe para os anos de 1980 a 2007



Fonte: UNCTAD/FDI

A análise por setor confirma que as maiores ETN da América Latina e do Caribe estão concentradas principalmente na extração de recursos naturais ou manufaturas baseadas em recursos naturais, como aço e cimento. Algumas estão na área de telecomunicação e o resto no setor de alimentos e bebida. Com o alto nível do preço das *commodities* visto ultimamente, há uma maior busca do setor primário como opção de investimento, acentuando ainda mais a concentração de IDE da região nas atividades de agricultura e extração mineral. Embora, a partir de 2007, há uma forte tendência de expansão dos investimentos diretos das transnacionais da ALC no setor de serviços, notavelmente em telecomunicações, setor elétrico e serviços bancários (WIR, 2008).

Poucas empresas transnacionais da ALC podem ser consideradas de expressão global, entretanto, excluindo as companhias de petróleo e mineração, os investimentos estrangeiros raramente vão além das Américas. Em geral, as “translatinas” são concentradas em indústrias primárias, poucas em manufaturados de consumo em massa e alguns poucos serviços industriais.

A composição setorial das ETN da região reflete a especialização produtiva e tecnológica que foi vivenciada nas décadas da política de substituição de importações, que

fizeram com que as altas proteções e barreiras levassem a poucos incentivos à inovação e ao melhoramento da tecnologia. Porém após a crise de 1982, país por país da América Latina foi abandonando tal estratégia e adotando menores tarifas e barreiras comerciais, liberalizando preços, taxa de juros e mercado de capitais e privatizando propriedades do Estado, que conseqüentemente diminuiu a intervenção do mesmo na economia.

Nesse novo cenário, as principais indústrias a crescerem foram as de serviços *non tradable* (telecomunicação, eletricidade, saneamento), manufaturados associados à indústria de *commodities* e indústrias que necessitavam de um tratamento preferencial. As áreas que mais sofreram foram as de conhecimento tecnológico alto, como as de bens de consumo não-durável e química. Essas últimas foram incapazes de manter-se no cenário competitivo, permitindo a entrada de IDE para sobreviver. Outra conseqüência foi a busca por parte de algumas ETN provenientes da América Latina por companhias em outros países, devido principalmente ao processo de privatização.

2. O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO DO BRASIL NO EXTERIOR E UMA COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES

Neste capítulo, encontra-se uma comparação entre os fluxos de IDE realizados pelo Brasil em contraponto com outros países em desenvolvimento. Em seguida, caracteriza-se o IDE realizado pelo Brasil a partir de dados de fluxos e estoque de IDE brasileiros, além das regiões e setores de destino dos mesmos. O último ponto destina-se a análise do grau de internacionalização das empresas brasileiras a partir de um panorama entre as ETN dos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Para a realização de todas essas etapas, foram utilizadas três diferentes fontes de informação. O primeiro item utilizou-se de dados coletados no *Handbook Online* da UNCTAD que disponibiliza informações sobre os fluxos de IDE realizados e recebidos por países no mundo todo. O segundo item, destinado ao Brasil, utilizou-se de dados coletados no Banco Central que caracterizam os Capitais Brasileiros no Exterior (CBE). E o último item utilizou-se de censos feitos pela UNCTAD que informam os dados referentes a ativos, vendas e emprego estrangeiro e total das maiores empresas transnacionais não financeiras dos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

2.1 Comparação entre os fluxos de investimento direto estrangeiro do Brasil com outros países em desenvolvimento

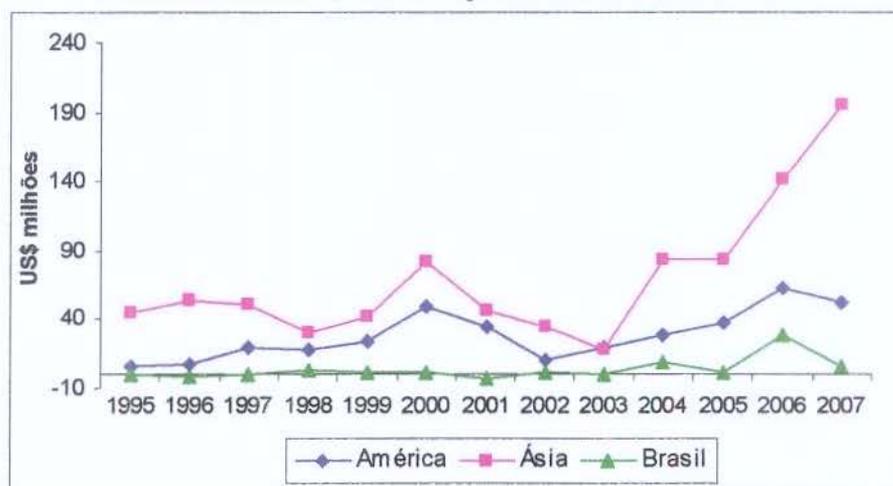
O processo de internacionalização, como anteriormente mencionado, consiste em uma via que exige o acúmulo de ativos intangíveis por parte das empresas transnacionais que desejam realizar IDE no exterior, o que requer contínuo esforço para a obtenção dos mesmos, o que não consiste em uma tarefa fácil. Assim, deve-se ressaltar que esse é um processo que se concentra em um número ainda pequeno de países onde figuram principalmente países desenvolvidos.

O IDE pode representar uma forma de disseminação do desenvolvimento para o país receptor do mesmo, mesmo assim os países em desenvolvimento também participam desse movimento, com destaque para os países em desenvolvimento da Ásia como Taiwan, Coréia do Sul e China (WIR, 2004). No caso da América Latina, o processo de internacionalização das empresas ainda está em seu estágio inicial.

De acordo com os dados da UNCTAD, comparando-se os fluxos de IDE realizados pelo total dos países em desenvolvimento da América, da Ásia e, separadamente, os fluxos

realizados pelo Brasil, verifica-se que as regiões seguem a mesma tendência de crescimento de realização de IDE, com exceção do ano de 2007 (gráfico 6).

Gráfico 6: Comparação dos fluxos de IDE realizados pelos países em desenvolvimento da América, da Ásia e do Brasil para os anos de 1995 a 2007



Fonte: UNCTAD

Porém, comparando-se os fluxos de IDE realizados pelos países em desenvolvimento da América com os realizados pelos países em desenvolvimento da Ásia, verifica-se que estes últimos são superiores aos primeiros, passando de um volume de US\$ 44 bilhões em 1995 para US\$ 194 bilhões em 2007. Já os países em desenvolvimento da América, passaram de US\$ 7 bilhões em 1995 para US\$ 52 bilhões em 2007.

Os países em desenvolvimento da Ásia respondem por aproximadamente 77% do total de fluxos de IDE realizados pelo mundo em desenvolvimento no ano de 2007. Essa participação expressiva é verificada ao longo de toda a década analisada, com a menor participação em 2003 com 49,9% (tabela 4).

Tabela 4: Participação do IDE realizado de países selecionados em relação ao total dos países em desenvolvimento para os anos de 1995 a 2007 (%)

Paises	95-00 ¹	01-07 ²	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	74,450	125,791	82,869	49,640	45,039	120,008	117,579	212,258	253,145
América em desenvolvimento	28.4	28.3	44.0	24.4	47.3	23.4	30.4	29.8	20.7
México	1.0	3.6	5.3	1.8	2.8	3.7	5.5	2.7	3.3
América do Sul	8.5	9.8	0.2	8.3	11.0	10.7	10.3	17.3	6.1
Argentina	2.6	0.6	0.2	1.3	1.7	0.6	1.1	1.0	0.5
Brasil	1.9	5.5	2.7	5.0	0.6	8.2	2.1	13.3	2.8
Chile	2.5	1.6	1.9	0.7	3.6	1.3	1.9	1.4	1.5
Ásia em desenvolvimento	68.5	69.8	59.7	75.0	49.9	74.9	67.5	66.5	76.9
Cingapura	9.3	7.6	24.1	4.7	6.0	9.0	5.9	5.8	4.9
China	2.7	8.4	8.3	5.1	6.3	4.6	10.4	10.0	8.9
Coréia do Sul	6.0	4.6	2.9	5.3	7.6	3.9	3.7	3.8	6.0
Filipinas	0.2	0.5	0.2	0.1	0.7	0.5	0.2	0.0	1.4
Hong Kong	38.4	23.3	13.7	35.2	12.2	38.1	23.1	21.2	21.0
Índia	0.2	4.2	1.7	3.4	4.2	1.8	2.5	6.1	5.4
Malásia	3.0	2.9	0.3	3.8	3.0	1.7	2.5	2.8	4.3
Tailândia	0.6	0.5	0.5	0.3	1.4	0.1	0.4	0.5	0.7
Taiwan	6.1	5.4	6.6	9.8	12.6	6.0	5.1	3.5	4.4

¹ Período representado pela média simples do total dos anos de 1995 a 2000

² Período representado pela média simples do total dos anos de 2001 a 2007

Fonte: UNCTAD

Dentre os países asiáticos, destacam-se com maiores participações de realização de IDE em relação ao total dos países em desenvolvimento Hong Kong, Taiwan, Coréia do Sul e Cingapura. Porém, vale destacar que Hong Kong, que apresenta a maior participação durante todo o período entre os países asiáticos, caracteriza-se por ser um importante centro financeiro que funciona como sede de várias *holdings* de empresas da região, dificultando a análise desse volume de IDE quanto à verdadeira origem desse investimento, uma vez que outros países da região podem estar utilizando o país como plataforma para a realização de investimentos em razão de benefícios fiscais.

Os países em desenvolvimento da América respondem por aproximadamente 28,4% do total de fluxos de IDE realizados pelo mundo em desenvolvimento no período de 1995-2000, porcentagem bem inferior se comparada a dos países em desenvolvimento da Ásia para o mesmo período. Essa taxa se mantém para o período seguinte, indicando que ao menos essas economias estão mantendo seu ritmo de internacionalização. Essa informação deve ser tomada com cuidado, uma vez que essa tendência não é generalizada a todos os países analisados na tabela, o que pode ser explicado pelo peso dos investimentos realizados através de paraísos fiscais como Ilhas Cayman e Bahamas.

Dentre os países em desenvolvimento do continente americano, o Brasil apresenta uma trajetória de crescimento na década analisada, já que no acumulado de 1995-2000 teve uma participação de 1,9% e no acumulado de 2001-2007 atingiu 5,5%. A maior participação de IDE realizado pelo Brasil em relação ao total dos países em desenvolvimento foi alcançada em 2006, com 13,3%, um ano atípico de investimentos fora da fronteira do país.

Na comparação entre o Brasil e outros países em desenvolvimento, principalmente de origem asiática, fica clara a disparidade em torno do volume de IDE que os países asiáticos realizam em relação ao Brasil, que é bem maior. Porém, segundo a análise dos dados consolidados dos períodos entre 1995-2000 e 2001-2005 houve uma clara tendência de elevação do IDE realizado pelo Brasil, mesmo com as flutuações das taxas de participação que ocorreram ao longo da década.

Para refinar a análise dos fluxos de IDE dos países em desenvolvimento pode-se avançar em direção a uma melhor interpretação dos dados obtidos a partir da relação entre o IDE realizado por um país e o IDE recebido pelo mesmo (tabela 5).

Tabela 5: Relação entre o IDE realizado e o IDE recebido de países selecionados para os anos de 2000 a 2007 (%)

Países	95-00^a	01-07⁴	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Economias desenvolvidas	117.0	129.6	110.9	109.1	140.4	194.7	122.5	115.5	135.6
Economias em desenvolvimento	39.6	42.4	38.7	29.0	25.0	42.3	37.2	51.4	50.7
América em desenvolvimento	29.0	43.4	45.1	21.0	46.4	29.7	46.8	68.1	41.5
México	5.9	20.1	14.9	3.9	7.6	19.4	30.9	29.9	33.4
América do Sul	13.6	30.1	-0.4	14.6	21.7	34.7	27.2	85.4	21.7
Argentina	18.5	21.5	7.4	-29.2	46.8	16.4	24.9	42.1	20.9
Brasil	6.9	35.4	-10.1	15.0	2.5	54.0	16.7	149.8	20.4
Chile	36.4	29.8	38.3	13.5	37.3	21.8	31.3	39.1	26.5
Ásia em desenvolvimento	48.1	47.3	43.6	37.8	19.5	52.8	37.8	51.7	61.0
Cingapura	55.4	57.4	127.8	32.3	23.1	54.5	49.8	49.5	51.0
China	4.8	16.6	14.7	4.8	5.3	9.1	16.9	29.1	26.9
Coreia do Sul	89.0	115.2	59.2	77.0	78.1	51.8	60.9	166.5	581.2
Filipinas	8.8	42.8	-71.8	4.2	61.7	84.2	10.2	3.5	117.6
Hong Kong	132.7	93.5	47.7	180.4	40.3	134.3	80.9	99.8	88.8
Índia	6.6	51.3	25.5	29.8	43.5	37.8	39.2	65.3	59.5
Malásia	44.4	87.5	48.2	59.5	55.4	44.6	74.9	99.9	130.8
Taiilândia	11.3	9.9	8.5	5.1	11.9	1.3	6.3	11.5	18.3
Taiwan	196.6	190.0	133.4	338.1	1254.3	376.4	371.0	99.7	136.1

^a Período representado pela média simples do total dos anos de 1995 a 2000

⁴ Período representado pela média simples do total dos anos de 2001 a 2007

Fonte: UNCTAD

A partir da tabela 5, identificam-se as economias desenvolvidas como majoritariamente realizadoras de IDE, apresentando portanto uma participação maior que 100% desde 2001. As economias em desenvolvimento se encontram na situação oposta como principalmente receptoras de IDE durante todos os anos analisados, apresentando porcentagens inferiores a 100%.

Os países da América em desenvolvimento seguem a tendência expressa pelas economias em desenvolvimento, com destaque para o Chile que desponta como o país que mais se internacionalizou dentre os países americanos da tabela. De maneira geral, apesar do grau de internacionalização analisado a partir desse indicador ser muito menor do que na média dos países em desenvolvimento, os países da América do Sul apresentaram crescimento relevante comparando o período 1995-2000 com o período 2001-2007. O Brasil seguiu essa tendência, com aumento no indicador de 6,9 para 35,4 no mesmo período. Vale ressaltar que o Brasil se mostrou em 2004 e 2006 com a melhor posição de realizador de IDE dentre os países da América, enviando o equivalente a mais da metade do volume de investimentos recebidos ao exterior (54% e 149,8%, respectivamente).

Os países da Ásia em desenvolvimento se colocam em uma posição investidora mais expressiva apesar de uma certa tendência de queda no período. Alguns países asiáticos apresentam tendência contrária às economias em desenvolvimento, como no caso de Taiwan, Hong Kong e em menor medida Cingapura. Esses países realizam mais IDE proporcionalmente ao volume que recebem, onde Taiwan ganha a posição de destaque em 2003 quando realizou 12 vezes mais IDE em relação ao montante que recebeu.

No item seguinte, os dados para o Brasil serão analisados a partir de informações fornecidas pelo Banco Central sobre o estoque de investimentos brasileiros no exterior. Esses dados devem ajudar a caracterizar o volume de investimentos brasileiros realizados pelas

empresas brasileiras, uma vez que permite cruzar informações sobre o destino dos investimentos em termos de país e setor de destino.

2.2 Caracterização do investimento direto estrangeiro realizado pelo Brasil a partir de dados do Banco Central do Brasil

Considerando a economia brasileira, é importante ressaltar que ao longo da década de 1990, essa passou por profundas transformações. Entre as mais importantes, figuram a abertura comercial, o processo de privatizações e a estabilização econômica que pôs fim a um longo período de inflação crônica. Do ponto de vista da estrutura industrial, esperava-se que essas mudanças pudessem elevar a competitividade da economia através do aumento da produtividade e da maior modernização tecnológica.

A reestruturação industrial ocorrida apresentava como um de seus pilares fundamentais o aumento da internacionalização produtiva da estrutura industrial brasileira, tanto através da abertura comercial quanto através do aproveitamento dos fluxos de investimento direto que atravessavam um momento de *boom* no mercado internacional.

Dentro desse contexto, é importante avaliar como as empresas de capital nacional reagiriam a esse avanço da internacionalização, expressado através das fusões e aquisições, das privatizações e do processo de abertura econômica.

A história da internacionalização brasileira se inicia como uma forma das empresas nacionais buscarem no exterior o dinamismo que lhes faltava no mercado nacional. Os primeiros êxitos dessa empreitada foram empresas totalmente privadas do setor de engenharia e construção devido à quase paralisia dos investimentos públicos nesses setores. A natureza defensiva da luta pela sobrevivência de tais decisões explica a singularidade do exemplo brasileiro (Barreto e Ricupero, 2006).

As empresas brasileiras apresentavam taxa de poupança baixa e não contavam com grande excedente de capital, portanto o início do processo de internacionalização concentrou-se na Petrobrás, em instituições financeiras e em empresas de engenharia e construção. As grandes empresas nacionais que puderam sobreviver à concorrência externa tiveram que aumentar o seu processo de internacionalização, embora tenham priorizado tal processo principalmente através do comércio internacional (Lussieu, 2003). Foi apenas em meados de 2004, que houve uma mudança no foco do investimento brasileiro no exterior, passando de portfólios financeiros para investimentos diretos. Da mesma maneira, a partir dessa data, o número de empresas estrangeiras realizando investimentos no exterior também passou a aumentar, ao menos é o que pode se deduzir de informações presentes em jornais e periódicos especializados. A análise realizada a seguir busca caracterizar esse movimento recente.

2.2.1 Os fluxos e o estoque de investimentos diretos brasileiros

Depois de permanecer em níveis pouco significativos durante toda a década de 1980, o fluxo de IDE para a economia brasileira volta a aumentar na década de 1990, em especial na sua segunda metade. De um patamar médio de US\$ 2 bilhões no período 1990-95, o fluxo recebido aumentou continuamente e atingiu o auge em 2000 (US\$ 32,7 bilhões), apresentando tendência de queda a partir de então, embora mantendo ainda níveis bastante elevados. A participação do Brasil seja no fluxo mundial ou no total recebido pelos países em desenvolvimento, também aumentou relativamente em relação ao início da década. Entre 1996 e 2000, o IDE recebido pelo Brasil representou cerca de 12% do total recebido pelos países em desenvolvimento (Laplane e Sarti, 2003).

Por outro lado, O IDE brasileiro dirigido ao resto do mundo ao longo da década de 1990 foi bastante restrito, mesmo quando comparado a outros países em desenvolvimento. De

acordo com Coutinho et. all (2003), a participação do Brasil no total do estoque mundial de investimentos realizados era de 0,1% em 1990, aumentando para apenas 0,2% em 2000.

No estabelecimento de uma comparação entre os investimentos diretos estrangeiros e os investimentos diretos brasileiros, nota-se que a saída de investimentos brasileiros cresceu mais rapidamente que a entrada de investimentos estrangeiros, principalmente em 2005, quando se constata uma explosão de IDE. A análise mostra uma tendência de equalização entre os patamares de investimentos diretos que são realizados pelo Brasil e os que são recebidos pelo mesmo (tabela 6).

Tabela 6: Comparação entre os fluxos de IDE brasileiro e o IDE estrangeiro para os anos de 2000 a 2008 (US\$ milhões)

Discriminação	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	00-03	04-08
A- Investimento brasileiro direto	2,282	-2,258	2,482	249	9,807	2,517	28,202	7,067	20,457	2,755	68,050
Débito (Saída)	3,234	2,849	3,067	1,986	11,094	4,032	29,331	29,563	34,092	11,136	108,112
Crédito (Retorno)	953	5,106	585	1,737	1,287	1,515	1,129	22,497	13,635	8,381	40,063
B- Investimento estrangeiro direto	32,779	22,457	16,590	10,144	18,146	15,066	18,822	34,585	45,058	81,970	131,677
Crédito (Entrada)	40,290	30,017	26,460	19,238	25,801	30,062	32,399	50,233	71,836	116,005	210,331
Débito (Retorno)	7,511	7,559	9,870	9,094	7,655	14,996	13,577	15,648	26,778	34,034	78,654
A/B (%)	7.0	-10.1	15.0	2.5	54.0	16.7	149.8	20.4	45.4	3.4	51.7

Fonte: Banco Central do Brasil

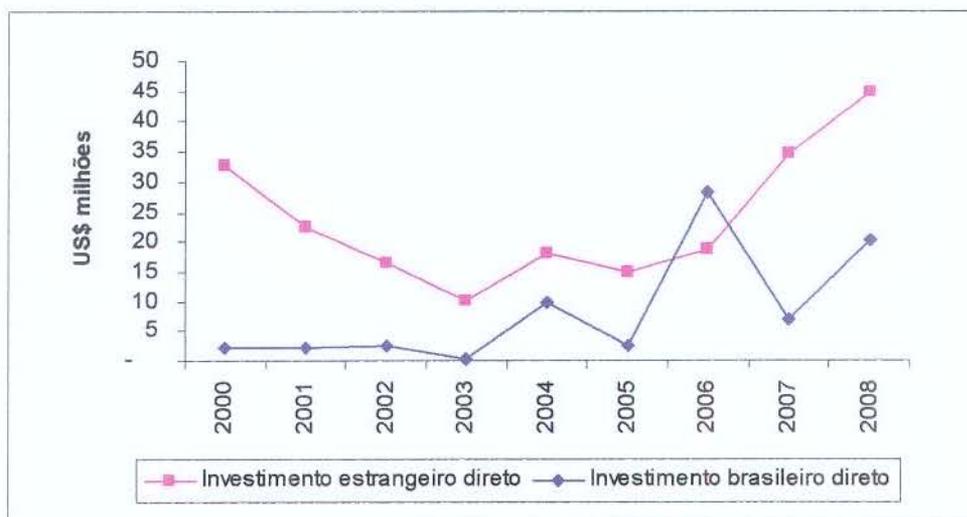
O aumento dos fluxos de IDE brasileiros no exterior se inicia em 2004, com quase US\$ 10 bilhões de investimentos realizados em termos líquidos e, apesar da queda constatada em 2005, volta a apresentar valor elevado em 2006 e 2008, onde atingiu o patamar de US\$ 20 bilhões. Vale ressaltar que o ano de 2006 foi atípico, devido ao ciclo de valorização dos preços das *commodities* e a intensa participação do BNDES no incentivo ao processo de internacionalização das empresas brasileiras (UNCTAD, 2008).

Por outro lado, o IDE recebido pelo Brasil apresentou tendência de queda entre 2000 e 2003, voltando a um patamar crescente e mais elevado a partir de 2004. O volume líquido recebido atingiu montantes recordes no período em 2008, com US\$ 45 bilhões.

Quando se considera o fluxo acumulado entre 2000 e 2003, o IDE realizado pelo Brasil representou 3,4% do total recebido. Entre 2004 e 2008 passa a representar 51,7%. Essa

movimentação comprova a análise anteriormente descrita de aproximação dos IDE realizados e recebidos pelo Brasil no período recente. O mesmo pode ser visualizado no gráfico abaixo:

Gráfico 7: Comparação entre o fluxo de IDE brasileiro e o fluxo de IDE estrangeiro realizados entre os anos de 2000 a 2008



Fonte: Banco Central do Brasil

Sobre o estoque de IDE brasileiro no exterior, os dados do Banco Central mostram que os investimentos totais passam de US\$ 68 bilhões em 2001 para US\$ 155 bilhões em 2007. A maior parte refere-se a IDE, que para os mesmo anos, passam de US\$ 49 bilhões para US\$ 103 bilhões (tabela 7).

Tabela 7: Capitais brasileiros no exterior distribuídos por modalidades para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões)

Modalidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	68,598	72,325	82,692	93,243	111,741	130,610	155,176
Investimento Direto Brasileiro no Exterior	49,689	54,423	54,892	69,196	79,259	114,175	103,923
investimento direto (superior a 10%)	42,584	43,397	44,769	54,027	65,418	97,715	75,376
empréstimos intercompanhia	7,104	11,026	10,123	15,169	13,842	16,460	28,547
Investimento em Carteira	5,163	4,449	5,946	8,224	9,586	14,429	22,124
Outros Investimentos	3,411	4,605	4,488	4,597	4,875	5,664	5,616

Fonte: Banco Central do Brasil

Todo o movimento do estoque de IDE brasileiro representa uma taxa média de crescimento de 14,3% ao ano. A maior taxa de crescimento ocorre em 2006 (44,1%), o que é coerente com os dados de fluxo de IDE. Os investimentos em carteira apresentam a maior volatilidade da taxa de crescimento, variando de -13,8% em 2002 a 53,3% em 2007 (tabela 8).

Tabela 8: Taxa de crescimento anual dos capitais brasileiros no exterior por modalidades para os anos de 2002 a 2007 (%)

Modalidades	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002-2007
Total	5.4	14.3	12.8	19.8	5.4	5.4	10.5
Investimento Direto Brasileiro no Exterior	9.5	0.9	26.1	14.5	44.1	-9.0	14.3
investimento direto (superior a 10%)	1.9	3.2	20.7	21.1	49.4	-22.9	12.2
empréstimos intercompanhia	55.2	-8.2	49.8	-8.8	18.9	73.4	30.1
Investimento em Carteira	-13.8	33.6	38.3	16.6	50.5	53.3	29.8
Outros Investimentos	35.0	-2.5	2.4	6.0	16.2	-0.8	9.4

Fonte: Banco Central do Brasil

Segundo o estoque de IDE brasileiro no exterior, a tabela 9 indica que a principal forma de saída do IDE brasileiro para o mundo é através de investimento direto (superior a 10%), atingindo média de participações de cerca de 70% durante todo o período.

O investimento direto brasileiro através de empréstimos intercompanhia também apresenta oscilações importantes, atingindo pico de 18% de participação no ano de 2007. Isso indica um aumento do volume de transações ocorridas entre matrizes e filiais das empresas transnacionais instaladas no país.

O investimento em carteira fica em torno de 9% e outros investimentos em torno de 5% no mesmo período. Não são observadas mudanças relevantes em termos de participação das várias modalidades do período. Os dados mais atuais juntamente com as informações sobre os fluxos indicam que o estoque de IDE brasileiro no exterior está aumentando.

Tabela 9: Participação dos capitais brasileiros no exterior por modalidades para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões)

Modalidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	68,598	72,325	82,692	93,243	111,741	130,610	155,176
Investimento Direto Brasileiro no Exterior	72%	75%	66%	74%	71%	87%	67%
investimento direto (superior a 10%)	62%	60%	54%	58%	59%	75%	49%
empréstimos intercompanhia	10%	15%	12%	16%	12%	13%	18%
Investimento em Carteira	8%	6%	7%	9%	9%	11%	14%
Outros Investimentos	5%	6%	5%	5%	4%	4%	4%

Fonte: Banco Central do Brasil

De uma forma geral, os fluxos e o estoque de IDE brasileiros se intensificaram no período recente, indicando uma maior participação dos investimentos diretos do país no cenário mundial de internacionalização. A seguir, será exposta uma análise do destino desses

investimentos brasileiros, a fim de caracterizá-lo a partir dos países e setores receptores do mesmo.

2.2.2 O investimento direto brasileiro por região de destino

Até o início da década de 1980, o estoque de investimentos de empresas brasileiras no exterior era irrelevante, situando-se abaixo de US\$ 900 milhões. A partir da década de 1990, a maior parte do crescimento dos investimentos decorreu de investimentos diretos de empresas objetivando a abertura de subsidiárias ou a formação de *joint ventures*. Porém, os maiores investidores no exterior continuam sendo as instituições financeiras e empresas que procuram benefícios fiscais.

De acordo com a tabela 10, o principal destino dos investimentos diretos brasileiros são os diversos paraísos fiscais existentes. O ano de maior realização de IDE em paraísos fiscais foi em 2002, com 75% dos investimentos diretos direcionados a essas regiões.

Um dos maiores motivos para a ocorrência desse fenômeno são as vantagens fiscais e os incentivos financeiros que esses locais oferecem ao capital estrangeiro. Em grande parte, o destino final desse investimento são outros países, porém, não existe a possibilidade de estudos para a verificação do destino do capital após serem investidos nos paraísos fiscais, portanto não se sabe se estes se tornarão de fato um investimento direto gerador de capacidade produtiva ou uma fusão/aquisição, etc.

O segundo maior destino do IDE brasileiro no exterior é a Europa, com destaque para os países da Espanha, Portugal e Reino Unido. O terceiro maior destino dos investimentos diretos brasileiros são os países do Mercosul, com média de 7% dos capitais realizados pelo país apenas no período recente abordado. Com destaque para o Uruguai, como o país do bloco que mais recebe IDE brasileiro, as razões para essa tendência permeiam as evidências de laços

de cultura e a familiaridade de comércio que facilitam a realização de tal investimento regional.

As outras destinações em ordem decrescente de volume de investimentos diretos brasileiros recebidos são Nafta (5%) e ALADI⁵ (1%). Vale destacar que há um grande crescimento do volume de IDE brasileiro destinado a Europa a partir de 2005, indicando o início de uma mudança na distribuição dos investimentos pelo mundo.

Tabela 10: Participação dos capitais brasileiros no exterior por países no total dos Investimentos Diretos para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões)

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	49,689	54,423	54,892	69,196	79,259	97,715	75,375
Paraísos fiscais	75%	77%	75%	69%	62%	59%	53%
Mercosul	11%	7%	10%	6%	6%	4%	6%
Paraguai	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Argentina	4%	3%	3%	3%	3%	2%	3%
Uruguai	7%	4%	7%	3%	3%	2%	2%
Europa	14%	17%	15%	15%	18%	30%	28%
Espanha	3%	5%	3%	4%	4%	4%	5%
Portugal	1%	2%	2%	1%	1%	1%	2%
Reino Unido	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%
Nafta	4%	5%	4%	4%	6%	4%	8%
Estados Unidos	3%	4%	4%	4%	5%	4%	8%
México	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Canadá	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
ALADI	1%	1%	1%	1%	1%	3%	4%

Fonte: Banco Central do Brasil

Levando-se em consideração que não existe a possibilidade de estudos para a verificação do destino do capital após serem investidos nos paraísos fiscais, um estudo da tabela anterior retirando-se a parcela de IDE destinada aos paraísos fiscais (tabela 11) mostra que a Europa ganha a posição de maior destinação, com média de 52,7% do total de IDE realizado pelo país no exterior. O Mercosul é o segundo colocado (20,1%), seguido do Nafta (12,1%) com destaque para os Estados Unidos e ALADI (5%).

⁵ Considera-se ALADI todos os países da América Latina, com exceção do Mercosul e do México.

Tabela 11: Participação dos capitais brasileiros no exterior por países no total dos Investimentos Diretos para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões, excluído os paraísos fiscais)

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	12,399	12,608	13,526	21,770	30,146	40,466	35,616
Mercosul	44%	31%	10%	19%	15%	10%	12%
Paraguai	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Argentina	14%	13%	3%	8%	7%	5%	7%
Uruguai	29%	18%	7%	11%	8%	4%	5%
Europa	55%	73%	15%	48%	47%	72%	58%
Espanha	13%	24%	3%	14%	11%	10%	11%
Portugal	6%	10%	2%	4%	3%	2%	3%
Reino Unido	3%	1%	1%	2%	11%	2%	2%
Nafta	17%	20%	4%	14%	3%	10%	17%
Estados Unidos	12%	17%	4%	13%	14%	10%	17%
México	1%	1%	0%	1%	1%	0%	0%
Canadá	4%	2%	0%	0%	0%	0%	0%
ALADI	4%	4%	3%	4%	4%	7%	8%

Fonte: Banco Central do Brasil

De uma forma geral, o IDE brasileiro apresenta um caráter regional, muito concentrado nos países vizinhos do Mercosul, embora a Europa ganhe bastante destaque como destinação do IDE do país nos anos recentes.

2.2.3 O investimento direto brasileiro por setor de destino

A partir de 1990, as companhias de infra-estrutura globais se retiraram dos países do sul devido às baixas expectativas de retorno. Por isso, algumas empresas dos países em desenvolvimento aproveitaram para preencher essa lacuna, principalmente nas áreas de telecomunicações e projetos de infra-estrutura.

De acordo com a tabela 12, os investimentos diretos brasileiros se concentram no setor de serviços, principalmente nos serviços prestados às empresas e atividades auxiliares (37%). Estas áreas de serviço são justamente as que recebem os investimentos diretos brasileiros quando destinados aos paraísos fiscais. Em grande parte porque a constituição da *holding* que deve canalizar os investimentos para o destino final acaba sendo classificada nesse setor. Novamente, nesse caso, é impossível verificar o setor de destino final do investimento. Os dados mostrados a seguir devem ser analisados, portanto, com o devido cuidado.

A indústria é a responsável por um recebimento de 6,3% do total de IDE brasileiro realizado durante o período de análise. É importante destacar ainda, que além da assimetria existente entre os recursos recebidos de investimento na indústria brasileira e os investimentos realizados pelas empresas industriais brasileiras no exterior, existe também uma assimetria entre os setores onde esses investimentos se concentram. Enquanto o capital estrangeiro domina setores dinâmicos da economia tanto em consumo como em tecnologia, as empresas nacionais dominam áreas intensivas em recursos naturais.

Em ordem decrescente de recebimento de IDE brasileiro seguem o setor de Comércio (4%), Construção Civil (1,9%) e Agricultura (0,2%).

Tabela 12: Participação dos capitais brasileiros no exterior distribuídos por setor de atividade para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões)

Ramo de atividade da receptora	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	42,584	43,397	44,769	54,027	65,418	97,715	75,375
Agricultura	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Indústria	9%	4%	3%	4%	8%	6%	10%
Indústria extrativa	4%	0%	0%	1%	5%	2%	2%
Indústria de transformação	5%	4%	3%	2%	3%	3%	7%
Serviços	84%	88%	91%	90%	87%	90%	86%
Intermediação Financeira	31%	35%	31%	28%	26%	21%	54%
Atividades Auxiliares da Intermediação Financeira, Seguros e Previdência Complementar	18%	20%	19%	24%	23%	17%	4%
Serviços prestados às empresas	34%	32%	40%	37%	36%	52%	27%
Construção Civil	3%	3%	2%	1%	1%	1%	1%
Comércio	4%	4%	4%	4%	4%	3%	4%

Fonte: Banco Central do Brasil

Levando-se em consideração que as áreas de serviço que o IDE brasileiro se concentra são justamente as que recebem os investimentos diretos brasileiros quando destinados aos paraísos fiscais, um estudo da tabela anterior retirando-se os serviços prestados principalmente às empresas (tabela 13) mostra que ainda assim há uma acentuação da participação do setor de serviços no total de IDE brasileiros realizados no exterior com pico no ano de 2004 (85%). O principal serviço são as intermediações financeiras, que representou sozinha 73% do total em 2007.

A indústria segue como segunda destinação do IDE brasileiro no exterior, porém com leve queda de participação ao longo do período, voltando ao seu patamar inicial de 13% em 2007. Vale lembrar que dentro da indústria, a indústria extrativa ganha importância em relação à indústria de transformação, principalmente devido aos investimentos realizados pela Companhia Vale do Rio Doce e pela Petrobrás, que são duas das grandes multinacionais brasileiras. A agricultura continua como último destino dos investimentos brasileiros a um nível praticamente irrelevante.

Tabela 13: Participação dos capitais brasileiros no exterior distribuídos por setor de atividade para os anos de 2001 a 2007 (US\$ milhões, excluído serviços prestados principalmente às empresas)

Ramo de atividade da receptora	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	28,278	29,452	26,958	34,014	41,779	47,085	55,175
Agricultura	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
Indústria	13%	6%	5%	6%	12%	12%	13%
Indústria extrativa	6%	0%	1%	2%	8%	5%	3%
Indústria de transformação	8%	6%	4%	4%	4%	7%	10%
Serviços	76%	82%	85%	85%	79%	80%	80%
Intermediação Financeira	47%	51%	51%	45%	41%	44%	73%
Atividades Auxiliares da Intermediação Financeira, Seguros e Previdência	27%	29%	31%	38%	36%	35%	5%
Complementar							
Construção Civil	4%	5%	3%	2%	1%	2%	1%
Comércio	6%	6%	7%	7%	7%	6%	5%

Fonte: Banco Central do Brasil

De uma forma geral, os investimentos diretos brasileiros estão direcionados para os setores de serviços e principalmente para áreas de intermediação financeira.

Para refinar a análise do IDE e do grau de internacionalização dos países, seguem os comentários sobre os dados da UNCTAD para as maiores empresas transnacionais não financeiras dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Vale ressaltar que os dados sobre as empresas transnacionais fornecem informações que complementam as informações sobre os fluxos e estoques de IDE, uma vez que permitem ter uma idéia mais apurada das informações sobre a internacionalização das empresas.

2.3 Análise do grau de internacionalização das empresas brasileiras

Como mencionado anteriormente, esse item utilizou-se de levantamentos feitos pela UNCTAD que informam os dados referentes a ativos, vendas e emprego estrangeiro e total das maiores empresas transnacionais não financeiras dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. O primeiro ponto tratará da comparação entre as ETN dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento, para em seguida, realizar uma comparação entre os investimentos diretos das ETN do Brasil e de outros países em desenvolvimento.

2.3.1 Comparação entre os investimentos diretos estrangeiros realizados por empresas transnacionais dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento

Comparando-se o movimento de internacionalização das economias desenvolvidas com as economias em desenvolvimento de acordo com o volume de IDE realizado constatou-se que as economias desenvolvidas investem um volume muito maior. Esse fato também se reflete nos indicadores coletados a partir das informações sobre as 100 maiores ETN globais e as 100 maiores ETN de países em desenvolvimento, seja em termos de ativos, vendas e empregos no exterior. (tabela 14).

Tabela 14: Total de vendas, ativos e emprego das maiores empresas transnacionais não financeiras para os anos de 2002, 2004, 2005, 2006 e 2007⁶
(US\$ milhões e número de empregados)

Países desenvolvidos		2002	2004	2005	2006	2007	02 - 07
Vendas	Estrangeiro	2,412,664	3,468,077	3,741,320	4,078,371	4,936,143	104.6
	Total	4,681,570	6,197,821	6,622,622	7,087,677	8,063,298	72.2
Ativos	Estrangeiro	3,242,393	4,774,961	4,740,594	5,244,891	6,115,684	88.6
	Total	6,717,330	9,868,828	8,682,426	9,239,150	10,702,147	59.3
Emprego	Estrangeiro	6,925,127	7,554,870	8,025,107	8,582,465	8,409,472	21.4
	Total	14,135,120	14,925,026	14,823,164	15,388,142	14,870,193	5.2
Países em desenvolvimento		2002	2004	2005	2006	2007	02 - 07
Vendas	Estrangeiro	140,000	320,889	476,621	605,086	737,347	426.7
	Total	305,720	733,009	1,102,398	1,304,258	1,608,347	426.1
Ativos	Estrangeiro	195,226	334,094	470,846	571,152	767,488	293.1
	Total	464,262	1,067,981	1,440,779	1,694,450	2,185,866	370.8
Emprego	Estrangeiro	712,524	1,102,388	1,820,455	2,151,277	2,637,638	270.2
	Total	1,503,279	3,178,949	4,883,786	5,245,597	6,082,001	304.6

Fonte: UNCTAD

De uma forma geral, tanto as ETN dos países desenvolvidos como as dos países em desenvolvimento elevaram seu volume de ativos, vendas e emprego estrangeiro de 2002 para 2007. No caso dos países desenvolvidos, o nível de ativos no exterior chegou a US\$ 6,1 trilhões, de vendas a US\$ 4,9 trilhões e de emprego a 8,4 milhões de empregados, em 2007. Já nos países em desenvolvimento, para o mesmo ano, o nível de ativos no exterior chegou a US\$ 767 bilhões, o de vendas a US\$ 737 bilhões e o de emprego a 2,6 trilhões de empregados.

Porém, a taxa de crescimento entre 2002-2007 mostra que há uma tendência de aproximação entre a escala das operações das ETN sediadas nas economias desenvolvidas e em desenvolvimento, reforçando o que já foi visto na análise dos fluxos de IDE. Assim, segue-se que a taxa de crescimento dos ativos no exterior dos países em desenvolvimento foi de 293,1% e dos desenvolvidos é de 88% entre os cinco anos. Essa tendência é confirmada com a taxa de crescimento das vendas e emprego no exterior, que nos países em desenvolvimento foi de 426,7% e 270,2% respectivamente, e nos países desenvolvidos de 104,6% e 21,4%.

⁶ Os dados da UNCTAD referentes aos anos de 1994 e 1998 foram omitidos devido à insuficiência de dados.

A tendência de aproximação evidencia-se com os resultados obtidos na tabela 15, que mostra a relação entre o total de vendas, ativos e emprego dos países em desenvolvimento sobre os países desenvolvidos para os anos de 2002 e 2007. Para as três variáveis estudadas verifica-se que a participação nas vendas, ativos e emprego estrangeiros dos países em desenvolvimento se elevam em relação ao países desenvolvidos de 2002 para 2007.

Tabela 15: Relação entre o total de vendas, ativos e emprego dos países em desenvolvimento sobre os países desenvolvidos para os anos de 2002 e 2007 (%)

		2002	2007
Vendas	Estrangeiro	5.8	14.9
	Total	6.5	19.9
Ativos	Estrangeiro	6.0	12.5
	Total	6.9	20.4
Emprego	Estrangeiro	10.3	31.4
	Total	10.6	40.9

Fonte: UNCTAD

As vendas totais no exterior das 50 maiores ETN de países em desenvolvimento em relação às 100 maiores ETN globais passaram de 5,8% para 14,9% em 2007. Os ativos estrangeiros subiram de 6% para 12,5% e o emprego mostrou-se a variável que mais cresceu, passando de 10,3% para 31,4% em 2007.

Para melhor qualificar a análise, os dados da tabela 16 que mostram a participação da parcela de vendas, ativo e emprego estrangeiros sobre o total dos mesmos para os países desenvolvidos e em desenvolvimento, evidenciam que mesmo com a tendência de aproximação descrita acima, os países desenvolvidos ainda mantêm uma parcela maior do total de seus recursos no exterior se comparado com a parcela dos países em desenvolvimento.

Tabela 16: Participação do estrangeiro no total de vendas, ativo e emprego dos países desenvolvidos e em desenvolvimento para os anos de 2002 e 2007 (%)

Países desenvolvidos	2002	2007
Vendas	51.5	61.2
Ativos	48.3	57.1
Emprego	49.0	56.6
Países em desenvolvimento	2002	2007
Vendas	45.8	45.8
Ativos	42.1	35.1
Emprego	47.4	43.4

Fonte: UNCTAD

Enquanto que os países desenvolvidos elevam sua participação nas vendas, ativos e emprego estrangeiro em relação ao total, os países em desenvolvimento tomam o caminho contrário, comparando-se os anos de 2002 e 2007. Isso indica que os países em desenvolvimento cresceram mais rápido no âmbito interno do que no âmbito externo, mas que por outro lado, em termos relativos esse crescimento alavancou o processo de internacionalização, como mostrado na tabela 15.

A seguir, apresenta-se uma comparação entre os fluxos de investimento direto do Brasil com outros países em desenvolvimento, com o intuito de caracterizar especificamente os diferentes movimentos de internacionalização das economias em desenvolvimento.

2.3.2 Comparação entre os investimentos diretos das empresas transnacionais do Brasil e de outros países em desenvolvimento

A partir dos dados fornecidos pelas ETN dos países em desenvolvimento, a análise do movimento de IDE pelas mesmas torna-se mais fiel. De acordo com a tabela 17, de uma forma geral, o número de empresas transnacionais de cada país aumentou, porém verifica-se que os países asiáticos apresentam um maior número de empresas se comparado com os países da América Latina.

Tabela 17: Total das maiores empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento para os anos de 1994, 1998, 2002, 2004, 2005, 2006 e 2007

Países	1994	1998	2002	2004	2005	2006	2007
Argentina	-	2	1	-	-	-	-
Brasil	6	6	3	3	3	3	3
Chile	1	3	-	-	-	-	-
México	7	2	7	4	7	6	5
Venezuela	-	1	-	1	1	1	1
Cingapura	4	7	9	7	10	11	11
China	8	5	-	7	10	9	11
Coréia do Sul	8	6	4	4	4	5	5
Hong Kong	5	9	11	10	25	25	27
Índia	-	1	-	1	2	2	2
Filipinas	1	1	1	-	1	1	1
Malásia	3	2	3	3	6	6	6
Tailândia	1	2	1	-	1	-	1
Taiwan	6	-	3	5	18	16	14
África do Sul	-	3	7	4	10	10	9

Fonte: UNCTAD

Essa tendência indica que as empresas asiáticas conseguiram se inserir de forma mais efetiva no movimento de internacionalização, mesmo sem realizar uma concentração empresarial. O país que desponta com o maior número de ETN durante o período analisado foi Hong Kong.

Isso não foi verificado no Brasil, já que o número de empresas brasileiras na lista das 100 maiores empresas transnacionais não financeiras de países em desenvolvimento da UNCTAD passou de 6 empresas em 1994 e 1998 para apenas 3 empresas nos anos subsequentes apresentados.

Na tabela 18, avaliam-se as vendas das maiores ETN dos países em desenvolvimento, comparando-as com as vendas do Brasil.

Tabela 18: Total de vendas das maiores empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento para os anos de 2002, 2004, 2005, 2006 e 2007 (US\$ milhões)

País	2002		2004		2005		2006		2007	
	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total
Argentina	567	1,484	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	5,353	30,016	23,900	69,462	20,363	82,599	57,766	124,492	42,129	120,850
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	4,366	7,036	14,272	40,806	29,844	68,092	35,088	75,968	41,362	79,363
Venezuela	-	-	25,551	46,589	32,773	63,736	32,773	63,736	31,917	96,242
Cingapura	20,438	30,007	26,532	43,236	29,714	48,277	30,052	52,338	46,604	80,648
China	-	-	33,646	132,156	60,219	191,296	54,361	240,380	69,303	292,249
Coréia do Sul	3,160	8,508	119,709	189,416	127,548	218,307	165,930	260,570	187,612	292,014
Filipinas	277	2,639	-	-	1,374	4,273	1,891	5,081	2,384	5,845
Hong Kong	24,165	40,745	28,154	54,252	75,804	110,179	98,262	131,467	111,358	141,464
Índia	-	-	1,263	14,492	8,131	34,636	3,488	19,845	32,731	62,898
Malásia	11,704	25,739	12,935	40,028	19,115	58,571	21,530	67,041	37,148	88,377
Tailândia	1,542	1,542	-	-	293	22,659	-	-	4,436	44,362
Taiwan	1,320	2,180	20,541	77,217	44,732	139,726	69,134	189,117	86,913	217,087
África do Sul	10,912	20,469	14,386	25,355	25,382	58,064	26,522	61,654	34,254	72,243

Fonte: UNCTAD

O Brasil alavancou suas vendas no exterior de US\$ 5,3 bilhões em 2002 para US\$ 42 bilhões em 2007, elevando também o total de vendas das empresas transnacionais brasileiras. Esses dados são expressivos e revelam um salto qualitativo de IDE realizado pelas ETN brasileiras, mesmo com a redução do número total de ETN brasileiras de 1994 para 2007.

Porém, vale destacar também o desempenho das ETN de alguns outros países mostrados na tabela. Por exemplo as empresas coreanas, ao saltarem de um patamar de vendas no exterior de US\$ 3,1 bilhões em 2002 para US\$ 187,6 bilhões em 2007 mostrando um dinamismo maior em relação às empresas brasileiras. Mesmo assim, as ETN brasileiras ocupam uma excelente posição relativa às ETN dos demais países da América Latina, embora abaixo de países asiáticos como a já destacada Coréia, além de China e Hong Kong.

Em relação ao ano de 2007, segundo os dados da UNCTAD que listou as 100 maiores empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento, essa diferença de dinamismo pode ser explicada pelos setores em que as ETN asiáticas estão inseridas (tabela 19).

Tabela 19: As 100 maiores empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento para o ano de 2007 (US\$ milhões e número de empregados)

País	Setor	Número de empresas	Ativos		Vendas		Emprego	
			Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total
Brasil	petróleo	3	37,892	219,406	42,129	120,850	29,264	166,261
	mineração metal e produtos metálicos							
México	telecomunicações	5	64,403	116,284	41,362	79,363	144,340	296,114
	alimentos e bebidas produtos minerais não metálicos							
Venezuela	petróleo	1	10,082	107,672	31,917	96,242	5,140	61,909
Cingapura	eletrônica e equipamentos	11	64,055	114,908	46,607	80,648	294,637	390,220
	telecomunicações alimentos e bebidas transporte e estocagem diversificado							
China	construção	11	81,825	510,613	69,303	292,249	107,214	1,749,188
	embarcação comércio petróleo e gás natural eletrônica e equipamentos metal e produtos metálicos computação							
Coréia do Sul	eletrônica e equipamentos	5	100,036	286,809	187,612	292,014	90,491	270,553
Filipinas	veículos	1	2,245	6,959	2,384	5,845	2,369	15,252
Hong Kong	alimentos e bebidas	27	183,859	261,219	111,358	141,464	913,958	1,190,956
	hoteleria eletricidade transporte petróleo eletrônica e equipamentos comércio/serviços têxtil telecomunicações metal e produtos metálicos							
Índia	petróleo e gás natural	2	34,051	63,520	32,731	62,898	27,351	68,866
Malásia	petróleo	6	50,338	149,866	37,148	88,377	51,963	207,402
	eletricidade, gás e água farmacêutica diversificado							
Tailândia	telecomunicações	1	2,646	26,465	4,436	44,362	1,062	10,630
Taiwan	petróleo	14	108,078	278,953	121,167	289,330	944,086	1,588,068
	química eletrônica e equipamentos computação borracha transporte							
África do Sul	química	9	35,693	78,032	34,254	72,243	71,811	301,483
	papel telecomunicações bens domésticos embalagem mídia metal e produtos computação transporte							
Turquia	construção civil	1	3,867	6,405	2,440	5,283	21,707	46,018
Kuwait	telecomunicações	2	13,202	23,802	5,125	6,572	2,517	18,732
Qatar	diversificado	1	10,909	12,985	1,628	2,850	1,539	1,832
Total	telecomunicações	100	767,488	2,185,866	737,347	1,608,347	2,637,638	6,082,001

Fonte: UNCTAD

Enquanto no Brasil e nos demais países da América Latina, as ETN se concentram em setores intensivos em recursos naturais como mineração, metalurgia e petróleo, as ETN asiáticas se concentram em setores mais intensivos em tecnologia como a química, eletrônica e equipamentos, computação, telecomunicações, etc., que acabam gerando um alto valor agregado para a região.

Para visualizar a inserção internacional brasileira em comparação com outros países asiáticos, seguem os dados de participação do estrangeiro no total de ativos, vendas e emprego das empresas transnacionais não financeiras desses países para o ano de 2007 (tabela 20).

Tabela 20: Participação do estrangeiro no total de ativos, vendas e emprego dos países em desenvolvimento para o ano de 2007 (%)

País	Ativos	Vendas	Emprego
	Estrangeiro/Total	Estrangeiro/Total	Estrangeiro/Total
Brasil	17.3	34.9	17.6
México	55.4	52.1	48.7
Venezuela	9.4	33.2	8.3
Cingapura	55.7	57.8	75.5
China	16.0	23.7	6.1
Coréia do Sul	34.9	64.2	33.4
Filipinas	32.3	40.8	15.5
Hong Kong	70.4	78.7	76.7
Índia	53.6	52.0	39.7
Malásia	33.6	42.0	25.1
Tailândia	10.0	10.0	10.0
Taiwan	38.7	41.9	59.4
África do Sul	45.7	47.4	23.8
Turquia	60.4	46.2	47.2
Kuwait	55.5	78.0	13.4
Qatar	84.0	57.1	84.0
Total	35.1	45.8	43.4

Fonte: UNCTAD

Constata-se que em relação aos ativos estrangeiros no total de ativos das ETN brasileiras, as empresas do Brasil ocupam uma das piores posições entre as 100 maiores ETN dos países em desenvolvimento, representando 17,3% do total. Em grande parte esse fato é influenciado pelo tamanho do mercado interno, fato que pode ser observado também para os países de dimensões continentais como China e Índia. Já as ETN dos demais países asiáticos

se inserem de forma mais representativa nesse aspecto, com 70,4% de participação do estrangeiro no total de ativos no caso de Hong Kong, 55,7% de Cingapura, 33,6% da Malásia e 38,7% em Taiwan. Em destaque também, as empresas da África do Sul (45,7%) e Qatar (84%).

De acordo com as vendas no exterior, as empresas brasileiras ficam com a décima terceira posição frente aos países analisados, representando 34,9% em relação ao total de vendas. Já em relação aos empregos estrangeiros sobre o total de empregos gerados pelas ETN de cada país, o Brasil mantém uma posição inferior à praticada pelas ETN asiáticas, com 17,6% de empregos estrangeiros em relação ao total de empregos gerados. As empresas asiáticas dos países menores da região praticamente só geram empregos em território estrangeiro, representando 76,7% do total de vagas no caso de Hong Kong, 75,5% em Cingapura e 59,4% em Taiwan.

De uma outra perspectiva, a da participação dos ativos, vendas e emprego de países selecionados sobre o total dos países em desenvolvimento para 2007, as ETN brasileiras continuam com uma participação intermediária, próxima de outros países da América Latina e abaixo dos tigres asiáticos e da China (tabela 21).

Tabela 21: Participação dos ativos, vendas e emprego de países selecionados sobre o total dos países em desenvolvimento para o ano de 2007 (%)

País	Ativos		Vendas		Emprego	
	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total
Brasil	4.9	10.0	5.7	7.5	1.1	2.7
México	8.4	5.3	5.6	4.9	5.5	4.9
Venezuela	1.3	4.9	4.3	6.0	0.2	1.0
Cingapura	8.3	5.3	6.3	5.0	11.2	6.4
China	10.7	23.4	9.4	18.2	4.1	28.8
Coréia do Sul	13.0	13.1	25.4	18.2	3.4	4.4
Filipinas	0.3	0.3	0.3	0.4	0.1	0.3
Hong Kong	24.0	12.0	15.1	8.8	34.7	19.6
Índia	4.4	2.9	4.4	3.9	1.0	1.1
Malásia	6.6	6.9	5.0	5.5	2.0	3.4
Tailândia	0.3	1.2	0.6	2.8	0.0	0.2
Taiwan	14.1	12.8	16.4	18.0	35.8	26.1
África do Sul	4.7	3.6	4.6	4.5	2.7	5.0
Turquia	0.5	0.3	0.3	0.3	0.8	0.8
Kuwait	1.7	1.1	0.7	0.4	0.1	0.3
Qatar	1.4	0.6	0.2	0.2	0.1	0.0
Total	767,488	2,185,866	737,347	1,608,347	2,637,638	6,082,001

Fonte: UNCTAD

Em relação aos ativos estrangeiros, do total de US\$ 767 bilhões dos países em desenvolvimento, o Brasil participa com 4,9% enquanto que países asiáticos como Hong Kong participam com 24%, Cingapura com 8,3% e China com 10,7% do total.

Em relação às vendas no exterior, do total de US\$ 737 bilhões dos países em desenvolvimento, o Brasil participa com 5,7% e os países asiáticos que mantêm as maiores participações são Coréia do Sul (25,4%), Taiwan (16,4%) e Hong Kong (15,1%). De acordo com os empregos gerados no exterior, do total de 2 bilhões de vagas criadas, 1,1% correspondem às criadas por ETN brasileiras, porcentagem muito inferior se comparada ao que foi gerado por ETN de Taiwan (35,8%), Hong Kong (34,7%) e Cingapura (11,2%).

Após todas as constatações acima e com o intuito de explorar melhor os dados apresentados que se relacionam ao Brasil, segue a tabela 22 que mostra os investimentos diretos estrangeiros do Brasil desagregados por empresas transnacionais do país.

Tabela 22: Total de ativos, vendas e emprego das maiores empresas transnacionais brasileiras para anos selecionados (US\$ milhões e número de empregados)

Ano	Empresa	Setor	Ativos		Vendas		Emprego	
			Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total	Estrangeiro	Total
1994	Souza Cruz	tabaco	935	1,246	316	3,784	63	11,387
	Petrobras	refino de petróleo	715	30,162	2,316	26,396	24	50,295
	Sadia	alimentos	313	1,405	567	2,784	57	32,357
	Cervejaria Brahma	alimentos	187	1,755	80	1,249	476	9,606
	Usiminas	aço	63	3,949	564	2,280	1,375	10,448
	Aracruz Celulose	papel	-	2,593	482	529	-	3,378
1998	Petrobras	petróleo	3,700	33,180	1,300	15,520	417	42,137
	Cervejaria Brahma	alimentos e bebidas	-	3,862	-	2,639	-	10,708
	CVRD	transporte	1,947	13,539	3,025	4,321	7,076	40,334
	Souza Cruz	diversificado	-	2,154	689	1,535	-	7,200
	Gerdau	aço e ferro	520	2,849	357	1,802	1,335	9,974
	Sadia	alimentos e bebidas	-	1,736	-	2,204	-	22,331
2002	Petrobras	petróleo	2,863	32,018	1,085	22,612	2,200	46,723
	CVRD	mineração	2,265	7,955	2,928	4,268	1,493	13,973
	Gerdau	metal e produtos metálicos	2,089	4,093	1,340	3,136	5,977	18,995
2004	Petrobras	petróleo	6,221	63,270	11,082	52,109	6,196	52,037
	CVRD	mineração	4,025	16,382	9,395	10,380	736	36,176
	Gerdau	metal e produtos metálicos	3,358	6,842	3,423	6,973	7,110	23,177
2005	Petrobras	petróleo	8,290	78,461	3,892	58,403	6,422	53,933
	CVRD	mineração	5,545	22,569	11,662	15,113	2,937	38,828
	Gerdau	aço e ferro	4,158	9,390	4,809	9,083	8,814	25,253
2006	CVRD	mineração	14,974	60,954	37,063	46,746	3,982	52,646
	Petrobras	petróleo	10,454	98,680	17,845	72,347	7,414	62,266
	Gerdau	aço e ferro	4,070	6,779	2,858	5,399	14,537	31,565
2007	CVRD	mineração	18,846	76,717	27,836	33,115	4,568	60,405
	Petrobras	petróleo	11,674	129,715	9,124	87,735	6,783	68,931
	Gerdau	aço e ferro	7,372	12,974	5,169	8,933	17,913	36,925

Fonte: UNCTAD

A partir da análise da tabela acima, verifica-se que de 1994 para 2007 o volume de ativos, vendas e emprego estrangeiros se elevou⁸. Esse movimento foi principalmente puxado pelos investimentos realizados pela Petrobras, que figura como uma das maiores transnacionais brasileiras.

A Petrobras partiu de um total de ativos estrangeiros avaliados em US\$ 715 milhões em 1994 para US\$ 11,6 bilhões em 2007. Crescimentos ainda mais impressionantes são verificados com o total de vendas realizadas no exterior que passa de US\$2 bilhões em 1994 para US\$ 9 bilhões em 2007, e com o total de empregos criados no exterior que passa de 24 vagas em 1994 para 6.783 vagas em 2007.

Além disso, como anteriormente dito, a lista de empresas que figuram como participantes das 100 maiores ETN não financeiras dos países em desenvolvimento, no caso

⁸ É interessante notar que embora a Souza Cruz seja uma empresa de capital estrangeiro, ela foi classificada pela UNCTAD como empresa nacional pelo fato do capital controlador direto ser nacional. Optou-se por manter esses dados, fazendo a devida ressalva nesta nota de rodapé.

do Brasil, encolheu. Dos participantes listados em 1994, como Souza Cruz, Petrobras, Sadia, a atual Ambev, Usiminas e Aracruz Celulose permaneceu apenas a Petrobras em 2007. Junto com ela, integraram a lista empresas a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e a Gerdau.

Para melhor dimensionar o tamanho das filiais das ETN brasileiras, segue-se os dados da tabela 23 que indica a participação do ativo, vendas e emprego estrangeiro no total de cada empresa do país.

Tabela 23: Participação do ativo, vendas e emprego estrangeiros no total das maiores empresas transnacionais não financeiras brasileiras para anos selecionados (%)

Ano	Empresa	Ativo	Vendas	Emprego
		Estangeiro/Total	Estangeiro/Total	Estangeiro/Total
1994	Souza Cruz	75.0	8.4	0.6
	Petrobras	2.4	8.8	0.0
	Sadia	22.3	20.4	0.2
	Cervejaria Brahma	10.7	6.4	5.0
	Usiminas	1.6	24.7	13.2
	Aracruz Celulose	-	91.1	-
1998	Petrobras	11.2	8.4	1.0
	CVRD	14.4	70.0	17.5
	Souza Cruz	-	44.9	-
	Gerdau	18.3	19.8	13.4
2002	Sadia	-	-	-
	Petrobras	8.9	4.8	4.7
	CVRD	28.5	68.6	10.7
2004	Gerdau	51.0	42.7	31.5
	Petrobras	9.8	21.3	11.9
	CVRD	24.6	90.5	2.0
2005	Gerdau	49.1	49.1	30.7
	Petrobras	10.6	6.7	11.9
	CVRD	24.6	77.2	7.6
2006	Gerdau	44.3	52.9	34.9
	CVRD	24.6	79.3	7.6
	Petrobras	10.6	24.7	11.9
2007	Gerdau	60.0	52.9	46.1
	CVRD	24.6	84.1	7.6
	Petrobras	9.0	10.4	9.8
	Gerdau	56.8	57.9	48.5

Fonte: UNCTAD

Por meio desse foco, verifica-se que outras ETN brasileiras estão mais intensamente voltadas para o exterior do que a Petrobras porque possuem uma parcela de investimentos realizados fora do país mais significativo em relação ao total de investimentos da mesma. Isso

ocorre na observação dos dados para as três variáveis analisadas e para os quatro anos também.

Em 1994, desconsiderando a Souza Cruz, a empresa com maior ativo estrangeiro foi a Sadia (22,3%), com maior volume de vendas para o exterior foi a Aracruz Celulose (91,1%) e com maior número de empregos estrangeiros foi a Usiminas (13,2%). Em 1998, o cenário contou com novo players, a empresa com maior ativo estrangeiro foi a Gerdau (18,3%) e com maior volume de vendas e emprego estrangeiro foi Companhia Vale do Rio Doce (70% e 17,5% respectivamente). Nos anos seguintes evidenciados na tabela, o cenário continua o mesmo, com a Gerdau na frente em ativos e emprego estrangeiros e com a CVRD realizando o maior volume de vendas no exterior, chegando a 84,1% do total em 2007.

De qualquer maneira, vale ressaltar que as 3 empresas brasileiras que permaneceram no ranking são empresas que têm buscado manter a capacidade competitiva em seus ramos de atuação, tendo a estratégia de internacionalização como elemento importante dentro desse objetivo.

A CEPAL, em seu relatório anual de 2005, identifica 3 tendências de internacionalização a partir dos focos de atuação das ETN com origem nos países da América Latina. Essa classificação corresponde a: a) empresas produtoras de recursos naturais e manufaturas baseadas em recursos naturais; b) empresas de serviços e bens de consumo de massa e c) manufaturas com tecnologia de média intensidade. Em cada classificação predomina uma estratégia distinta de investir no exterior, de acordo com as características de cada indústria.

No caso dos setores baseados em recursos naturais e manufaturas do mesmo gênero, as empresas cresceram mediante a exportação desses bens, em busca de ampliação e diversificação de seus mercados consumidores, seus produtos e a localização geográfica de seus ativos por meio de investimentos em capacidade produtiva no exterior, assegurando

assim sua competitividade e solidez financeira. A maioria das ETN brasileira se encaixa nesse perfil como: Friboi, Sadia, Perdigão, Votorantim, Gerdau, Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Usiminas, Petrobras, CVRD. Vale lembrar que grande parte dessas empresas tem buscado se manter como *players* globais importantes, disputando muitas vezes a liderança dentro do oligopólio global. Nesses casos a internacionalização se coloca como um imperativo para a própria capacidade de sustentação de seu dinamismo e crescimento.

Já no caso de setores baseados em serviços e bens de consumo em massa, as empresas cresceram através das vantagens competitivas adquiridas em seus países de origem em busca de mercados dentro e fora de sua região natal. O êxito de tais empresas se deve a uma combinação de vantagens competitivas relacionadas com o conhecimento do padrão de consumo da região que se deseja entrar. Nesse patamar, empresas como Odebrecht, Andrade Gutierrez, a Alpargatas, Ambev, Natura, Coteminas, Vicunha e Azaléia são bons exemplos dessa internacionalização.

Por último, setores baseados em manufaturas com tecnologia de média intensidade tiveram sua expansão baseada em mercados que oferecem baixos custos e proximidade ou condições de acesso a esses tipos de mercados. Essa tendência reflete a busca de eficiência por parte das empresas desse setor que ressaltam sua capacidade de projetar suas vantagens competitivas em um mercado em que a combinação de custos e capacidade tecnológica é fundamental. Classificam-se nessa categoria, as ETN brasileiras Marcopolo, Sabó e Weg. Em relação às demais, essas empresas caracterizam-se pelo menor tamanho relativo e por operarem em nichos de mercados mais específicos.

Finalmente vale destacar a Embraer, que atua em um setor de alta tecnologia, e que da mesma maneira que as empresas localizada em setores intensivos em recursos naturais, disputa a liderança global em seu setor de atuação.

Apesar da lista de empresas que passam a investir no exterior de forma consistente esteja aumentando, constata-se que a internacionalização das companhias brasileiras ainda está muito restrita a um grupo muito específico de empresas devido ao caráter recente desse processo no país.

Alguns estudos da Fundação Dom Cabral revelam que além de todas as desvantagens proporcionadas pelas características macroeconômicas internas, as ETN brasileiras ainda enfrentam um conjunto de características externas que dificultam a sua expansão. Dentre elas, o domínio da língua inglesa, falta de experiência nesse tipo de empreitada, competência em gestão de pessoas, habilidade em lidar com questões complexas (relações ambientais e questões trabalhistas) e construção de relações duradouras com os clientes finais estrangeiros.

De qualquer maneira, os dados analisados neste trabalho mostram que esse fenômeno deve ser cada vez mais importante e que tende a gerar efeitos positivos sobre o potencial de crescimento das empresas que seguem essa estratégia, até porque, como ressaltado anteriormente, o processo de expansão internacional é um fenômeno que vem acontecendo também em outros países em desenvolvimento e que tem obrigado as empresas a se lançarem em direção ao exterior para enfrentar a competição global. Faz-se necessário um maior apoio governamental ou medidas mais concretas de apoio à internacionalização das empresas brasileiras como forma de incentivar a aceleração do processo no país e assim consolidar o crescimento e a participação do Brasil no movimento global.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os acontecimentos históricos têm mostrado que internacionalizar-se é uma questão de necessidade e não de escolha. O processo de globalização tem significado um processo de acirramento contínuo da concorrência que tem extrapolado as fronteiras nacionais. Dessa

maneira, a necessidade de investir fora das fronteiras nacionais está associado ao processo de enfrentamento do acirramento da concorrência no mercado mundial, que por sua vez, envolve o risco cada vez maior de empresas de menor porte serem adquiridas por investidores internacionais mais poderosos. A internacionalização é uma estratégia que pode possibilitar a sobrevivência da empresa ao mercado competitivo mundial.

Para levar a frente o processo de internacionalização é necessário que a firma consiga dar continuidade ao processo de acumulação de recursos tangíveis e, especialmente, intangíveis, ou seja, as vantagens de propriedade, de maneira a melhorar sua capacidade de diferenciação em relação aos concorrentes. Para que a firma escolha a opção de realizar investimentos diretos no exterior são analisadas as vantagens de localização dos países hospedeiros. Ou seja, o país receptor deve possuir algum fator de atração que permita a exploração das vantagens de propriedade de maneira favorável, tal como disponibilidade e custo de fatores de produção, infra-estrutura ou incentivos fiscais. Além disso, é necessária a existência de vantagens de internalização na incorporação e organização de uma nova unidade produtiva dentro da corporação, isto é, os custos de organizar de maneira interna uma nova filial precisam ser menores do que os custos de transação associados à transferência dos ativos proprietários a terceiros através do licenciamento.

Como seria de se esperar, a idéia de que a capacidade de realizar investimentos no exterior associa-se de alguma maneira à posse e acumulação de ativos intangíveis por parte das firmas explica o fato de que grande parte do IDE seja realizado pelas ETN sediadas em países desenvolvidos. Historicamente, os países desenvolvidos são os grandes responsáveis pelo volume global de investimento direto estrangeiro, porém as análises de fontes de dados mais recentes realizadas neste trabalho mostram um crescimento significativo da participação no total de fluxos de IDE de economias em desenvolvimento e em transição, assim como o aumento da importância relativa das ETN sediadas em países em desenvolvimento.

Na década de 1990, essa explosão de IDE realizado por países em desenvolvimento foram guiados principalmente pelas empresas transnacionais asiáticas. Os destaques da competitividade das firmas provenientes de economias em desenvolvimento permeiam os setores de indústrias de automóvel, química, eletrônica, petróleo refinado e aço, e dos serviços como bancos, telecomunicações e construção.

Considerando a economia brasileira, é importante ressaltar que ao longo da década de 1990, essa passou por profundas transformações. Entre as mais importantes, figuram a abertura comercial, o processo de privatizações e a estabilização econômica que pôs fim a um longo período de inflação crônica. Do ponto de vista dos investimentos diretos, o Brasil voltou a receber volumes elevados de IDE, o que confirma o fato de que as empresas de capital nacional passaram a enfrentar uma concorrência muito mais acirrada.

Ao mesmo tempo, os fluxos e o estoque de IDE brasileiros no exterior se intensificaram no período recente, indicando uma maior participação dos investimentos diretos do país no cenário mundial de internacionalização. Principalmente a partir de 2004, as informações analisadas neste trabalho indicam que de fato os investimentos realizados pelas empresas brasileiras têm aumentado, com um número crescente de empresas tomando a decisão de investir no exterior.

Embora a avaliação dos setores e das regiões de destino seja difícil a partir das informações do Banco Central, as informações levantadas mostram que as ETN brasileiras concentram-se nos setores intensivos em recursos naturais, como extrativa mineral, siderurgia e alimentos.

Em comparação com outros países, é possível verificar que o Brasil apresenta tendência que segue aquelas dos principais países em desenvolvimento, embora o patamar alcançado esteja abaixo de outros países, em especial os tigres asiáticos, que iniciaram seu processo de internacionalização muito antes. Além disso, vale ressaltar a diferença observada

em termos de setores de destino. Enquanto no Brasil, as ETN se concentram em setores intensivos em recursos naturais, as ETN asiáticas se concentram em setores mais intensivos em tecnologia, como química, eletrônica e equipamentos, computação, telecomunicações, etc.

As informações analisadas indicam que embora seja um processo relativamente recente, os investimentos de empresas brasileiras no exterior devem continuar crescendo e se tornando um fenômeno cada vez mais importante. Nesse sentido, vale ressaltar alguns aspectos que podem auxiliar o trabalho de outros pesquisadores que desejem tratar o mesmo tema.

Um primeiro aspecto diz respeito às dificuldades metodológicas para identificar tendências mais específicas a partir dos dados dos censos de capitais brasileiros no exterior realizado pelo Banco Central. Embora as informações permitam avaliar a tendência geral, existe uma dificuldade de detalhar setores e países de destino em razão da existência de paraísos fiscais que fazem a intermediação entre os investidores no Brasil e o destino final do investimento.

Dessa forma, estudos que tentem aprofundar o tema podem ter como alternativa analisar a questão a partir da sistematização de informações empresariais. No caso desse estudo, realizou-se um rápido levantamento a partir de dados de jornais e periódicos especializados e verificou-se que as estratégias e motivações para a internacionalização são bastante diversas. A tipologia proposta pelo estudo da CEPAL representa um bom marco inicial para a realização de pesquisas futuras.

Um segundo aspecto diz respeito às políticas de fomento à internacionalização. Informações pontuais indicam que essa é uma preocupação que está cada vez mais presente nos órgãos executores da política industrial, em especial o BNDES. Uma análise das ferramentas utilizadas, dos resultados encontrados, assim como comparações internacionais podem ser áreas de pesquisa que mereceriam uma melhor investigação.

4. BIBLIOGRAFIA

- ALÉM, A.C. e CAVALCANTI, C. E. (2005). “O BNDES e o financiamento à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões”. **Revista do BNDES**, vol. 12, n. 24.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (2006). “Relatório dos Capitais Brasileiros no Exterior”.
- BATTAT, J. e DILEK, A. (2005). “Southern Multinationals: a growing Phenomenom”. World Bank, **Fias Newsletter**, october.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, STUMPO, Giovanni. A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. IN: BAUMANN, Renato (org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus; SOBEET, 1996.
- BONELLI, Regis. As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90. *Texto para Discussão*, n. 569, Brasília: IPEA, 1998.
- CEPAL (2005). “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe”.
- CHUDNOSKVY, D. e LOPEZ, A. (2000). “A third wave from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s,”. **Transnational Corporations**, Vol. 9, No. 2.
- CHUDNOVSKY, Daniel et al. *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- COUTINHO, L., HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. (2003). “O desafio da construção de uma inserção externa dinamizadora”. Texto apresentado no **Seminário Brasil em Desenvolvimento**. Rio de Janeiro, UFRJ.
- FUNDAÇÃO DOM CABRAL. *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 1996.
- IGLESIAS, R. e VEIGA, P. M. (2002). “Promoção de exportações via internacionalização de firmas de capital brasileiro”. In PINHEIRO, A. C., MARKWALD, R. e PEREIRA, L.V. (Org). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro, BNDES.
- JORNAL VALOR ECONÔMICO, Vários números.

- LAPLANE, M., HIRATUKA, C. e COUTINHO, L (Orgs.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. Editora Unesp, São Paulo. 2003.
- LUSSIEU, M (2003). “A inserção internacional das grandes empresas nacionais”. In COUTINHO, L., LAPLANE, M., HIRATUKA, C. **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo, Editora Unesp.
- REVISTA EXAME, Vários números.
- RICUPERO, R., BARRETO, F. (2006). “A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país”. In ALMEIDA, A. **Internacionalização de empresas brasileiras – perspectivas e riscos**. São Paulo, Editora Campus.
- SAUVANT, K. (2006). “O investimento direto estrangeiro dos BRIC no exterior”. In ALMEIDA, A. **Internacionalização de empresas brasileiras – perspectivas e riscos**. São Paulo, Editora Campus.
- SIFFERT FILHO, Nelson, SILVA, Carla Souza. As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças. IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.
- SILVA, M. L. (2002). “A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90”. Tese de Doutorado. IE-UNICAMP.
- UNCTAD (2005). “World Investment Report”
- UNCTAD (2008). “World Investment Report”
- WELLS, L. T (1983). “Third World Multinationals”. Cambridge: MIT Press.
- YANG, Dexin (2003). “Foreign Direct Investment from Developing Countries: A Case Study of China's Outward Investment”. PhD thesis, Victoria University.