

UMA ANÁLISE SOBRE O IMPACTO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA

<https://doi.org/10.5281/zenodo.15548730>

LOPES, Tatiana Schmitz de Almeida, Mestra*

COELHO, Fernanda Peixoto, Mestra*

MAEDA, Bruno Issamu Fadario, Tecnólogo*

*Faculdade de Tecnologia de Praia Grande

CEETEPS – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Pça. 19 de Janeiro, 144, Boqueirão, Praia Grande/SP, CEP: 11700-100
Fone (13) 3591-1303

tatiana@fatecpg.com.br

fernanda@fatecpg.com.br

bruno_maeda@hotmail.com

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo explicar e analisar como o investimento direto estrangeiro contribui para o desenvolvimento da economia brasileira. Para tanto, em um primeiro momento são discutidos os determinantes teórico-analíticos do IDE e sua relação com o desenvolvimento econômico, fundamentando-se nas teorias tradicionais e nas teorias contemporâneas sobre o tema. Na sequência, descrevem-se, em perspectiva histórica, as principais características do processo de industrialização brasileiro, bem como o cenário atual do país e o comportamento dos fluxos de IDE visto a queda na confiança do investidor estrangeiro devido à falta de transparência e má gestão da principal empresa estatal nacional.

PALAVRAS-CHAVE: Brasil. Investimento Direto Estrangeiro. Processo de Industrialização.

ABSTRACT

This essay aims to explain and analyze how the FDI outward is treated in the Brazilian development pattern. For this, at first it was discussed the theoretical and analytical determinants of FDI and its relationship with economic development based on traditional theories and the contemporary theories on the subject. Moreover, the main characteristics of the Brazilian industrialization process are discussed in a historical perspective, as well as the current scenario of the country and the behavior of FDI flows seen in the drop of the foreign investor confidence due to the lack of transparency and mismanagement of main national state-owned company.

KEYWORDS: *Brazil. Foreign Direct Investment. Process of Industrialization.*

INTRODUÇÃO

O investimento direto estrangeiro (IDE) é composto pela totalidade de aporte investido na estrutura produtiva de um país estrangeiro. Considera-se investimento direto estrangeiro quando este apresenta uma participação no capital de, no mínimo, 10% e também quando pode influenciar na gestão da empresa beneficiada com o investimento. Os fluxos de IDE obtiveram um crescimento expressivo entre 1970 e 2000.

Este tipo de investimento é considerado, pelos países em desenvolvimento, uma das principais fontes de financiamento externo, reduzindo os problemas com a carência de poupança doméstica e que permite manter um equilíbrio do balanço de pagamentos, aumento no nível de emprego e qualificação da mão de obra. Entender o fluxo de IDE é fundamental, pois a atratividade do país receptor depende de diversos fatores econômicos, geográficos, demográficos os quais devem ser estudados e avaliados para nortear as políticas de atração deste tipo de investimento.

O propósito deste artigo é analisar quais são as determinantes do IDE com base em estratégias bem-sucedidas, bem como identificar quais são os principais atrativos do Brasil que desbloqueiem um maior fluxo de IDE para o país e, por fim, apresentar o impacto do IDE no desenvolvimento da economia brasileira.

1 A INTERNACIONALIZAÇÃO ATRAVÉS DO INVESTIMENTO DIRETO

A internacionalização do capital abrange diversos estudos, assim, apresentar-se-ão algumas das teorias mais relevantes sob a perspectiva da ciência econômica a partir do período pós-guerra. Em seguida, são citadas as teorias econômicas no que se refere ao Investimento Direto Estrangeiro (IDE), as quais são compostas pelas teorias tradicionais e as mais recentes.

Os investimentos internacionais podem ser classificados em: investimentos de portfólio - quando os fluxos de capitais não são direcionados ao controle operacional de uma empresa, e em investimento externo direto - quando os capitais envolvem a propriedade parcial ou total do ativo em questão. Desse modo, uma das principais características do IDE é que o investidor estrangeiro possua controle total ou parcial do empreendimento do qual recebeu o capital. De modo distinto do capital de portfólio, os ativos denominados por IDE apresentam baixa liquidez (HENNINGS, 1998). A incerteza quanto ao prazo para o retorno e a rentabilidade do capital investido, obviamente, caracterizam o IDE como investimento de risco.

Liu (2008) alega que o conhecimento público sobre a tecnologia, os métodos de gerenciamento e novos produtos e processos associados ao IDE funcionam como um insumo na produção de capital específico da empresa, aumentando a produtividade de todos os outros fatores.

Com relação à importância assumida pelos IDEs nos países, Carbaugh (2004) os considera como propulsores de gerenciamento e tecnologias mais eficientes, de um maior crescimento econômico e de um número maior de empregos. Esses investimentos são realizados, principalmente, pelas Empresas Multinacionais (EMNs) e Empresas Transnacionais (ETNs)¹, pois são consideradas fontes relevantes de poder econômico e político no que se refere à capacidade de mobilizar os capitais no âmbito mundial.

1 Multinacionais são empresas que mantêm filiais em vários países do mundo, comandadas a partir de uma sede situada no país de origem. Já as Transnacionais são empresas cujas filiais não seguem as diretrizes da matriz, pois possuem interesses próprios e às vezes conflitantes com os do país no qual se originaram. Atuam mais no exterior do que no mercado de origem.

1.1 OS EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

Nos anos posteriores à Segunda Guerra Mundial, a economia mundial foi reerguida sob a hegemonia norte-americana e sob as regras do acordo de Bretton Woods², as quais garantiam a ampliação do comércio exterior por meio de um sistema monetário internacional estável. Este acordo foi composto por normas que davam autonomia aos Estados para que se protegessem dos movimentos de capitais, uma vez que esses eram vistos como o principal causador das crises internacionais. Neste período, o capital transnacional começa a demandar um ambiente menos protecionista e entra em conflito com as regulamentações nacionais.

Gonçalves (1999) definiu o termo globalização como a interação dos processos para ampliação dos fluxos de capitais, bens e serviços, de intensificação da concorrência internacional e de integração dos sistemas econômicos nacionais.

A partir da década de 1980, observou-se uma tendência reorganizadora das capacidades produtivas internacionais respaldada no avanço dos IDEs originários de países desenvolvidos, a qual não significou uma criação de novos meios de produção, mas sim uma mudança na propriedade do capital.

A visão sobre globalização de Held McGrew (2007) proporciona diferentes perspectivas dominantes na década de 1990. A hiperglobalista, que é entendida como um processo histórico legítimo e incontrollável, a transformacionalista, entendida como um fluxo de desenvolvimento capitalista sujeito a ciclos e, por último, o ceticismo que enfatiza o papel significativo das economias nacionais na busca de liberação econômica e promoção da atividade transfronteiriça. A primeira forma de internacionalização observada no processo de financeirização foi a concentração dos sistemas financeiros nas economias desenvolvidas através das Fusões e Aquisições (F&A) que causaram uma maior mobilidade de capitais.

2 Para coordenar as relações internacionais foram criadas diversas instituições internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e, como consequência deste último, a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Considerando as diversas definições a respeito do fenômeno da globalização entende-se que, tão importante quanto o seu conceito e impacto nas relações socioeconômicas, são os organismos que a executam³. A estrutura institucional da economia molda a organização da produção, das compras e das vendas, além de definir as opções de cada ator. Ela é composta por elementos que são fundadores de regras, tais como os mercados de capitais, mercados de trabalho e o Estado.

Os elementos apontados como oriundos da globalização, as cadeias regionais de produção, mercados de consumo transfronteiras e macro mercados transnacionais, também são resultados dos processos e dinâmica entre as esferas institucional, mercadológica e societária, além daquelas estabelecidas pelas grandes corporações estratégicas, como as exigências tecnológico-produtivas, comerciais e financeiras.

A economia não é mais dividida verticalmente em economias nacionais separadas, porém envolve um número de diferentes níveis ou tipos de atividades comerciais e industriais que se expandem horizontalmente sobre uma área e vão além da geografia física das fronteiras nacionais, que permeia o espaço virtual das finanças. Com isso, a partir da segunda metade do século XX houve a expansão da internacionalização da produção por meio dos IDEs como forma de complementar as relações criadas através do comércio internacional e facilitar as trocas devido ao ambiente fundamentado por regulamentações.

1.2 AS ABORDAGENS TEÓRICAS TRADICIONAIS SOBRE O IDE

O processo de globalização é um fenômeno complexo por se tratar de um processo dinâmico, cujas mudanças estão diretamente relacionadas ao sistema produtivo capitalista. Por esse motivo, surgiram diversas escolas para entender este fenômeno de acordo com própria posição ideológica de cada uma.

3 As instituições internacionais tais como o FMI, o Banco Mundial e a OMC têm promovido a adoção de políticas pró-mercado e parte das críticas sobre elas estão ligadas a essas políticas, pois existe a dúvida se o comércio e a liberação do mercado de capitais, a privatização, a desregulamentação, a austeridade, e os outros elementos instituídos pelo Consenso de Washington, promoveram o desenvolvimento dos países mais pobres.

A teoria do poder de mercado foi uma das primeiras sobre a temática dos investimentos externos e foi elaborada por Hymer (1960; 1976). Esta se fundamenta nas imperfeições do mercado e objetiva a redução da concorrência. Quando as empresas estão interligadas, elas competem na venda do mesmo mercado ou uma das empresas pode vender em outro mercado. Por isso, pode ser rentável substituir uma tomada de decisão centralizada por uma tomada de decisão descentralizada.

Segundo Hymer (1976), são três as razões que motivam as empresas a realizarem o IDE: a) possível diminuição da concorrência; b) explorar suas vantagens especiais estabelecendo operações externas; e, c) diversificação.

Vernon (1966) desenvolveu a teoria do ciclo do produto, na qual este deve passar pelas fases de introdução, crescimento e maturidade. Com estas características, a localização da produção está influenciada pela proximidade dos produtores inovadores com seus clientes do país de origem.

O estudo realizado por Williamson (1979), um dos principais autores que influenciou a teoria dos custos de transação, foi um aprimoramento das ideias de Coase (1937), o qual evidencia as limitações geográficas da empresa e suas transações, bem como as dimensões críticas em relação aos motivos pelos quais os custos de transação são diferentes para cada empresa. Ainda examinou as propriedades de alternativas econômicas e institucionais para organizar as operações. De acordo com os autores, as empresas procuram encontrar mecanismos de governança que minimizem os custos de transação, aos quais a organização espacial das empresas está sujeita, devido a tal comportamento.

Por sua vez, Buckley (1990) complementa a teoria de mercado com a teoria da internalização ao estabelecer que as companhias são uma cesta internalizada de recursos e que esses podem ser alocados em grupos de produtos e em mercados nacionais. Ou seja, a escolha da forma de entrada em mercado estrangeiro sugere que a instituição deva possuir vantagens compensatórias com a intenção de que elas superem os custos de atuar no exterior.

1.3 O PARADIGMA ECLÉTICO E AS DETERMINANTES DO IDE

Em 1976, Dunning desenvolveu uma forma de explicar o padrão e a extensão da produção industrial: a produção financiada pelo IDE realizada pela EMN, através da abordagem dos determinantes básicos, e as estratégias envolvidas, conhecida como Paradigma eclético, por três razões:

Primeira, esta teoria inspira-se em cada uma das principais explicações que surgiram ao longo das últimas três décadas, sobre as atividades das ETNs; segundo, ela pode ser usada para explicar todos os tipos de IDE; terceiro, e talvez o mais interessante, ela abarca os três principais veículos de envolvimento externo das empresas, quais seja, investimento direto, comércio e transferência contratuais de recursos, isto é, licenciamento, assistência técnica, gerenciamento e acordos com franquias, e sugere qual tipo de exploração seria mais adequada (DUNNING, 1988, p. 27, tradução livre).

Determinada empresa pode contar com vantagens diferenciadas classificadas em três tipos: vantagens de propriedade, de localização e de internalização. A vantagem de propriedade depende da existência de ativos específicos, como tecnologias produtivas ou de gestão, e dotações nacionais de fatores passíveis de serem internalizados por empresas/setores.

A vantagem de localização é aquela oferecida por um determinado país ou região, que possua características que o distingam dos demais. Já a vantagem de internalização é derivada das vantagens desfrutadas pelas transnacionais ao optarem por internalizar determinado ativo ao invés de transacioná-lo no mercado. O Quadro 1 evidencia os tipos de produção econômica em relação aos determinantes da produção internacional e possibilita examinar a distribuição industrial e geográfica do IDE.

Quadro 1 – Determinantes da produção internacional

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

5. Serviços	Acesso a mercados.	Mercados	Amplamente	Seguros, bancos, serviços de consultoria.
6. Miscelânea	Variedade - mas, inclui diversidade geográfica (aviões, hotéis).	Mercados	Vários	Investimentos de portfólio, propriedades; quando ligação espacial é essencial (aviões e hotéis).

Fonte: Dunning (1980) *apud* Perin (2014).

Ainda segundo Dunning (1988), o IDE pode ser dividido em quatro tipos, a fim de ordenar as alternativas que podem surgir das diferentes combinações das três vantagens supracitadas. O primeiro tipo é denominado *resource seeking* que visa à aquisição de recursos específicos, a baixos custos, para a produção de bens. O segundo tipo, denominado de *market seeking*, é para o mercado interno do país receptor e, eventualmente, para países vizinhos. A principal característica do terceiro tipo de investimento, *strategic asset seeking*, é o fato de concentrar-se na compra de empresas existentes. Isso foi o que ocorreu na década de 1990, quando a entrada de IDE se concentrou principalmente na forma de fusões, aquisições e *joint-ventures* ocorridas entre as grandes empresas globais.

2 A EVOLUÇÃO DAS TEORIAS SOBRE O IDE

Apesar de o Paradigma Eclético ter se consolidado como a principal abordagem teórica sobre o processo de internacionalização de empresas, diversos autores, incluindo o próprio Dunning, tem apontado que tal teoria fica limitada às características dos países avançados. A partir dos anos 1990, mais especificamente nos anos 2000, a emergência de novos *players* provenientes de economias em desenvolvimento na economia mundial incitou a criação de abordagens alternativas que tratassem do mesmo fenômeno, porém, considerando as peculiaridades econômicas, políticas e sociais desse grupo de países.

Dunning; Kim; Park (2008) esclarecem que existem dois grupos de razões pelas quais qualquer empresa se envolve em IDE: o primeiro é o de explorar seus ativos existentes ou capacidades competitivas e o segundo é de aprimorar esses ativos e capacidades.

Dunning; Kim; Park (2008) afirmam que a globalização permitiu que as empresas de países emergentes se aventurassem no exterior em um estágio muito anterior à evolução empresarial do que as suas antecessoras. Em outras palavras, essas empresas investiram no exterior antes de se tornarem grande *players* e estarem bem estabelecidas em suas próprias indústrias. E isso se deu devido à liberação e a desregulamentação dos fluxos de IDE que têm reduzido o custo desses investimentos em relação ao investimento doméstico. Portanto, as empresas no período pós-globalização conseguem maiores incentivos institucionais para investir no exterior do que as empresas no período pré-globalização.

Em conjunto com esse fator, considera-se que a crescente integração dos mercados nacionais, em um único mercado regional ou global, significa intensas pressões competitivas nos mercados interno e externo. As empresas ineficientes que não são competitivas no mercado global não podem mais abrigarem-se atrás de barreiras protecionistas, uma vez que a existência delas pode ser ameaçada pelo ataque da concorrência transfronteiriças.

Assim, nos anos 1990 e 2000 o foco dos estudos da área de negócios internacionais começou a atentar para o papel institucional no crescimento econômico e em como as instituições de nível nacional condicionam o desempenho das ETNs domésticas e estrangeiras.

2.1 DIAMANTE DE PORTER E AS VANTAGENS COMPETITIVAS

A existência de exportações substanciais e sustentadas para uma vasta gama de países e investimentos externos significativos, com base em ativos gerados internamente, são indicadores da vantagem competitiva de uma nação. O comércio internacional e investimentos externos permitem que os países se favoreçam de exportações naqueles setores em que suas empresas são mais produtivas; já de importações, onde a indústria é mais fraca. Entretanto, submetendo-se aos padrões

internacionais, o país pode ficar ameaçado, caso sua produtividade não seja mais elevada que a dos rivais externos. Portanto, é a produtividade que explica a competitividade da economia em nível nacional (PORTER, 1990).

A teoria clássica explica o êxito dos países com base nos fatores de produção como terra e mão de obra. Eles obtêm vantagem comparativa nos setores que usam de forma intensa os recursos que possuem em abundância. Porém, a nova teoria da competitividade nacional deve considerar que a intensidade e a qualidade do IDE é decorrência da capacidade de atrair este investimento além das vantagens comparativas, ou seja, como consequência de sua vantagem nacional. Essa teoria busca explicar por que determinado país reúne condições domésticas que garantem uma competitividade não baseada em custos, mas em qualidade, diferenciação e inovação. A inovação é que permite às empresas desenvolverem vantagens competitivas que, uma vez conquistada, só pode ser usada por meio da constante renovação (PORTER, 1990).

Porter (1990) denominou como “diamante” a vantagem nacional baseada em quatro atributos sendo: i) a condições dos fatores, ou seja, a posição do país quanto aos fatores de produção, como mão de obra qualificada e infraestrutura; ii) a condição da demanda, ou seja, a composição, intensidade e natureza da demanda doméstica, permitindo que as empresas percebam, com antecedência, as necessidades dos compradores; iii) presença dos setores correlatos e de apoio no país, buscando insumos com menores custos, maior rapidez e forma preferencial; iv) a estratégia, estrutura e rivalidade das empresas, pois proporcionam competição das empresas por melhores custos, maior qualidade e conseqüentemente a criação de novos produtos e processos.

Os estudos de Rugman; Doh (2008) também deram grande contribuição para a atualização das teorias sobre o IDE, uma vez que tratam da relação entre as ETNs e os países em desenvolvimento. Os autores sugerem um *framework* para compreender a relação entre o desenvolvimento econômico e o IDE, o qual possui dois conjuntos de fatores que relacionam as políticas econômicas do país com as ETNs. Assim, afirmam que os fatores dos países e os fatores das instituições devem caminhar juntos para que o desenvolvimento econômico se sustente.

Segundo Perin (2014), as ETNs contribuem para o desenvolvimento econômico das nações mais pobres e em desenvolvimento, de forma direta ou indireta. As contribuições diretas se referem ao papel das ETNs em trazer novos ativos tecnológicos para os países em desenvolvimento na forma de competências tecnológicas e gerenciais. Esses ativos tecnológicos são chamados de vantagens específicas da firma – *Firm Specific Advantages* (FSAs). As FSAs são internalizadas pelas ETNs e representam o núcleo das competências e capacidades das ETNs usadas, ambos no seu país de origem ou de acolhimento.

Perin (2014) relata que o conceito de FSAs não é uma abordagem inédita, uma vez que há diversos aportes teóricos a respeito das vantagens específicas da firma que são determinantes para o sucesso das ETNs. Deve-se observar que as ETNs das economias emergentes constroem suas vantagens específicas do país – *Country Specific Advantages* (CSAs). Estas são baseadas em fontes de recursos naturais, na força de trabalho, no potencial para alcançar economias de escala, ou em fatores menos tangíveis que incluem educação e competências, proteção institucional de propriedade intelectual, dinamismo empresarial, entre outros.

2.2 A IMPORTÂNCIA DO INCENTIVO A EMISSÃO DO IDE

Do ponto de vista dos formuladores de política, os incentivos para as ETNs domésticas podem ajudar a melhorar a competitividade do país e trazer benefícios no tocante a recursos inovadores e ativos tecnológicos. Por esses motivos, os governos das economias emergentes devem promover a emissão de IDE. Os acontecimentos políticos e econômicos da economia global, juntamente com uma nova geração de avanços tecnológicos, têm gerado um novo cenário para os governos de mercados emergentes apoiarem as empresas locais para serem globais. Segundo Luo *et al* (2010), o governo pode ser um poderoso aliado das ETNs domésticas oferecendo diversos apoios institucionais, tais como: a) oferta de incentivos fiscais; b) seguro contra risco político; c) ajudar o setor privado na expansão internacional através de agências governamentais; d) acordos de prevenção a dupla tributação; e) articular

tratados bilaterais e regionais para proteger o investimento no exterior; f) organizar um quadro bilateral ou multilateral para liberalizar as condições de investimento nos países de acolhimento; g) ajudar ETNs a lidar com instituições governamentais ou legislativas do país anfitrião.

O estudo realizado pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD, 2006) também evidencia o papel das políticas nacionais na promoção dos IDE, definindo entre as políticas ativas de promoção: a) disseminação de informações; b) oferecer serviços de treinamento aos investidores potenciais e atuais, tais como assistência legal e consultorias; c) criar “zonas de conforto” nas economias estrangeiras equipadas com serviços administrativos, financeiros, legais e de *marketing*; d) promover incentivos para diminuir os custos dos projetos de investimento no exterior; e) oferecer seguro de investimento (UNCTAD, 2006).

Contrariamente, o risco político está se tornando uma preocupação crescente para as ETNs de países em desenvolvimento, e as percepções deste é visto como um inibidor dos investimentos no exterior.

3 ABORDAGEM HISTÓRICA SOBRE O IDE NO BRASIL

O Brasil sempre prezou pela atratividade do capital estrangeiro. Segundo Corrêa (2007), as mudanças nos regimes de investimento foram feitas ao longo dos anos, sem que se pudessem estabelecer rupturas absolutas no contexto da política econômica nacional e as características dos respectivos regimes de investimentos mantiveram estreita a relação ao “Modelo de Desenvolvimento” existente à época.

Ao longo da história nacional foi possível distinguir três regimes de investimentos internacionais: o primeiro deles se estendeu até a década de 60, o segundo, até o final da década de 80; o terceiro e atual regime, a partir dos anos 90.

3.1 PRIMEIRO REGIME DO IDE NO BRASIL

Com relação ao primeiro regime de investimentos internacionais, destacam-se as suas principais características: o comércio prevalecia sobre o investimento; não havia uma regulação específica sobre o tema; a escassa regulação existente sobre o IDE baseava-se em limitações setoriais, ou seja, vedações de entrada do capital estrangeiro em certas áreas da economia nacional, relacionadas pelo Estado de relevância para sua segurança e sua soberania; a relação existente entre Estado e mercado, a saber, a iniciativa privada, observado o respeito ao princípio da Soberania Nacional, cabendo ao Estado regular e direcionar a economia; o fluxo de investimentos era muito baixo.

3.2 SEGUNDO PERÍODO DO IDE NO BRASIL

Conforme aborda Fonseca (2009), o período que vai do Plano de Metas ao “milagre” (1956 a 1973) é composto pelo crescimento da indústria liderada pelos bens duráveis, os quais impulsionavam os setores de bens intermediários e de capital. O processo de substituição de importações se completou no Brasil com a implementação do II Plano Nacional do Desenvolvimento (PND), no final da década de 1970, o qual esteve focado em substituir as importações de bens intermediários e de capital necessários para dar continuidade à industrialização.

Campos (2009) argumenta que, à medida que a industrialização brasileira foi se aprofundando, a capacidade de o país comandar o processo de superação do subdesenvolvimento foi enfraquecendo, cabendo, então, ao capital externo, o papel decisivo na formação da indústria brasileira. Até meados da década de 1950, o padrão de acumulação capitalista internacional e o desenvolvimento econômico marcado por características nacionalistas impossibilitaram a internacionalização do mercado interno brasileiro. Durante a fase inicial de industrialização brasileira, os IDEs recebidos se restringiam aos setores de infraestrutura e ao complexo cafeeiro. Os dados divulgados pelo Banco Central do Brasil mostram que a soma das rendas do IDE foram US\$ 456 milhões, enquanto que os fluxos de IDEs recebidos somaram US\$ 268 milhões entre os anos 1951 a 1954. Os capitais externos tiveram importância decisiva durante o período de crescimento

acelerado após 1968. A expansão da dívida externa se justifica, então, à grande ampliação da liquidez internacional e ao crescimento econômico concomitante ao atrofamento do sistema financeiro nacional.

Carneiro (2002) explica que a dimensão financeira brasileira, em conjunto com sua crescente fragilidade externa, ocasionou o endividamento externo após 1974. Além disso, a situação externa do Brasil piorou com as parcelas contratadas a juros flutuantes, e de curto prazo, que aceleram o crescimento da dívida. Após o segundo choque do petróleo, ocorre o crescimento dos juros e a vulnerabilidade externa se estabelece definitivamente. Por outro lado, o estancamento dos recursos externos acontece apenas em 1982.

3.3 TERCEIRO PERÍODO DO IDE NO BRASIL

Pode-se considerar que a crise da dívida sofrida pelo Brasil, ao longo da década de 1980, foi responsável pelo drástico ajuste estrutural por meio do qual o Estado foi submetido. Como consequência, houve o abandono da industrialização no modelo desenvolvimentista. A inserção externa brasileira, desde o pós-guerra, foi dada pela absorção de recursos financeiros e viu-se “abruptamente revertida, transformando-se em transferência de recursos para o exterior pelo pagamento de serviço e amortização parcial da dívida externa” (CARNEIRO, 2002, p. 121).

Devido ao ambiente recessivo da economia brasileira, o capital externo agiu de forma defensiva, identificada pela proteção de suas margens de lucro ao repassar os preços acima da inflação, redução da entrada de IDE e expansão das remessas de lucros. Assim, todas essas dificuldades sofridas pela economia brasileira até os anos iniciais da década de 1990 impossibilitaram uma resposta articulada do Estado aos fluxos de capitais externos (CAMPOS, 2009).

Na década de 1990, já estava claro o esgotamento do processo de substituição de importações como estratégia de industrialização. Os governos que seguiram, inseriram políticas com metas de expor a indústria nacional à competição externa como meio de integra-la à dinâmica do mercado externo. A abertura econômica e as privatizações, influenciadas também pela valorização cambial, causaram o expressivo crescimento da entrada de IDE, a qual se deu por meio de F&A e,

principalmente, no setor terciário. O novo modelo de crescimento definiu a concorrência como motor primordial do processo. Em consequência, alguns setores foram beneficiados podendo reestruturar e modernizar suas plantas produtivas, enquanto outros perderam espaço para os concorrentes externos. Ademais, a abertura comercial ampliou a presença dos oligopólios globais no Brasil, sem correspondente saída das empresas nacionais (Quadro 2).

Quadro 2 – Quadro síntese do capital externo na economia brasileira

Período	Momento político-econômico	Tratamento ao capital externo	Taxa média de crescimento				Abertura comercial	Atividades industriais IDER
			Exportações	Fluxo de IDE	Estoque de IDE	PIB		
1951-1954	Getúlio Vargas	Acesso restrito; IDE subordinado aos objetivos econômicos nacionais.	4%	7%	-	6%	21%	-
1956-1960	Plano de Metas – JK	Acesso ao financiamento estrangeiro; Concessão de créditos (BNDES); Reserva de mercado para substitutos de importação	-2%	12%	-	7%	17%	Setores contemplados pelo PM: Automobilístico; Construção Naval
1964-1967	PAEG – governo ditatorial	Política de promoção das exportações	4%	7%	-	4%	12%	Material de transporte; Produtos farmacêuticos; Máquinas e equipamentos

1968-1973	“Milagre” – governo ditatorial	Endividamento das filiais estrangeiras; vantagem na captação de recursos na forma de remessa de lucros disfarçadas	25%	47%	-	11%	13%	Acentuação da composição setorial do PM
1975-1979	II PND – governo ditatorial	Acesso privilegiado e rentabilidade garantida	14%	15%	-	6%	15%	Bens intermediários
1980-1989	Crise da dívida	Regressão dos investimentos; Transferências de recursos para o exterior	8%	-7%	8%	3%	17%	Produtos químicos; Máquinas e equipamentos; Automobilístico.
1990-2002	Abertura econômica; Estabilização; PICE – Collor; FHC	Mudanças no marco regulatório do IDE: livre acesso ao crédito nacional e participação nas privatizações	4%	23%	9%	2%	15%	Produtos químicos; Automobilístico; Alimentos e bebidas.
2003-2010	Estabilidade interna; PITCE, PDP – Lula	Criação de infraestrutura tributária e fiscal adequada ao crescimento industrial e à atração de IDE	16%	14%	27%	4%	21%	Produtos químicos; Automobilístico; Alimentos e bebidas; Metalurgia básica
2011-2013	PBM – Dilma	Disseminar as informações sobre investimentos produtivos no Brasil	6%	10%	1%	2%	21%	Diversos – no âmbito da política industrial

Fonte: Perin (2014)

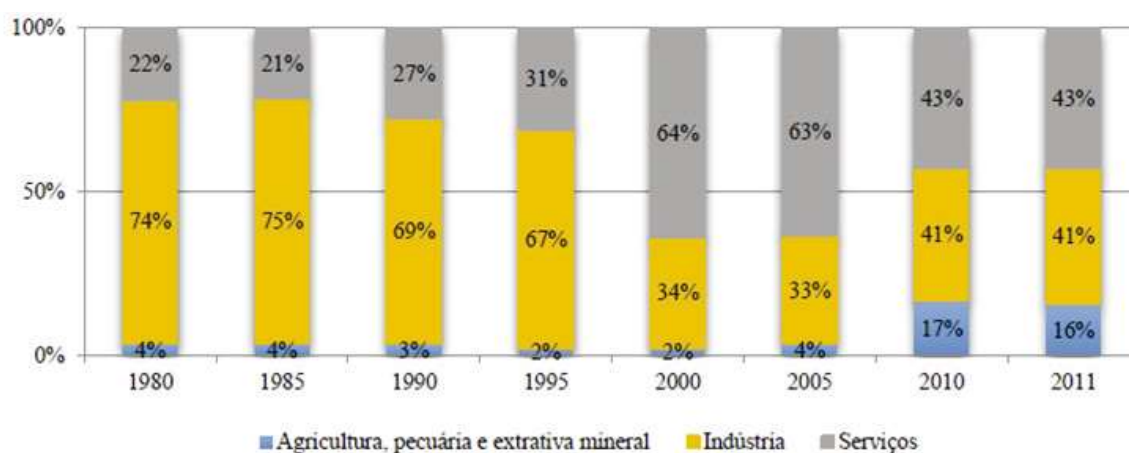
4 ATUAL CENÁRIO DO IDE NO BRASIL

Segundo Sarti; Hiratuka (2011, p. 33), a configuração da economia interna brasileira, nos últimos anos, é marcada por um crescimento expressivo da demanda interna sem o acompanhamento da capacidade de oferta competitiva da indústria, permitindo que parte da demanda interna se desloque para o mercado externo.

Nestes termos, os maiores obstáculos enfrentados pelo capital industrial são o crescimento desproporcional das importações e a perda de competitividade das exportações de bens manufaturados.

Tal diagnóstico conduz a interpretação de que a política industrial deve defender um “ciclo virtuoso de crescimento liderado pelo investimento e pela indústria e da estratégia de utilizar o mercado doméstico como espaço privilegiado de acumulação e centralização de capital”. Conforme a figura 1, o setor individual perdeu participação nos estoques de IDE da década de 80 até o ano 2011, passando de 74% para 41%.

Figura 1 – Estoque de IDE recebido alocado por setores da economia brasileira, quinquênios 1980-2010 e 2011



Fonte: Banco Central do Brasil, 2014. Perin (2014)

Segundo Valor Econômico (2015), em junho, apesar da desaceleração da economia brasileira nos últimos anos e da expectativa de queda de mais de 1% do PIB, o Brasil aparece entre os cinco destinos potencialmente mais atrativos para o IDE entre 2015 e 2017, de acordo com a pesquisa realizada pela UNCTAD em parceria com a McKinsey. Em contrapartida, é o país que tem o menor índice de internacionalização na América Latina e não aparece nem entre os 20 países que mais investem em outras economias, segundo a entidade.

As autoridades do governo costumavam apontar a estabilidade dos altos volumes de IDE como um sinal de confiança da economia, em meio à queda da taxa agregada de investimento e à relação nos índices que medem a confiança do empresariado brasileiro. Porém, em setembro do mesmo ano, ainda segundo o Valor Econômico, com a perda do grau de investimento, houve também redução de recursos e aumento no custo de captação. Mas perder o *status* significou muito mais que isso para o país. Perder a classificação da *Stantard & Poor's* (S&P) mostrou um retrocesso econômico e político que levaram a diminuição no fluxo de IDE no país.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo mostrou, por meio de uma abordagem histórica, como se desenvolveu o processo de industrialização do Brasil e qual foram as influências do IDE neste processo.

Foi analisada que a estratégia utilizada pelo Brasil foi a substituição de importações, ou seja, um modelo que possui característica de ser “voltado para dentro”. Dessa forma, um problema frequente encontrado pela economia, no decorrer da industrialização, foi a contínua dependência das importações de bens intermediários e de bens de capital, sem uma contrapartida consistente das exportações.

Ao longo da implantação dos diversos planos de desenvolvimento, o governo brasileiro tentou garantir alguma autonomia a sua política industrial, entretanto, os gargalos no país tornavam esse avanço condicionado à industrialização interna. Assim, o capital estrangeiro foi responsável pela ampliação e modernização do tecido industrial brasileiro, que impulsionou o crescimento da economia ao longo das décadas seguintes.

A direção que a indústria de transformação tomou, após a abertura comercial e a desnacionalização da propriedade das empresas, seguiu uma dinâmica de crescimento alternativa ao desenvolvimentismo. O novo modelo de crescimento definiu a concorrência como motor primordial do processo.

Portanto, entende-se que o desenvolvimento da indústria brasileira foi marcado por um contexto social desigual, com segmentos diversificados, porém, muitas vezes distantes da fronteira tecnológica e menos competitivas no ambiente internacional.

Sendo assim, pode-se notar que, nas últimas décadas, a maior concentração dos investimentos externos no Brasil ocorreu através de fusões

e aquisições. Isso reduziu a contribuição do IDE na formação bruta de capital fixo, uma vez que grande parte dos investimentos realizados não foi para implantação de nova capacidade produtiva. Diante dessa evidência, conclui-se então que os investimentos estrangeiros não estão cumprindo o papel de agente dinamizador do crescimento de forma contundente, nem tampouco servindo como instrumento de estabilização do balanço de pagamentos.

REFERÊNCIAS

BUCKLEY, P. *Problems and developments in the core theory of international business*. *Journal of International Business Studies*, n. 4, p. 657-665, 1990.

CAMPOS, F. **A arte da conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992)**. Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2009.

CARBAUGH, R.J. **Economia internacional**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Unesp; Unicamp, 2002.

COASE, R. *The nature of the firm*. *Economica*. Londres, n. 16, v. 4, p. 386-405, 1937.

CORRÊA, D.; LIMA, G. **O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva**. *Revista de Economia Política*, n. 2 (110), v. 28, p. 249-268, 2008.

FONSECA, M. et al. *The Investment Development Path hypothesis: evidence from the Portuguese case*. Instituto Superior de Economia e Gestão – *Working Papers*, n. 21, 2007.

DUNNING, J. *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*. *Journal of International Business Studies*, n. 2, v.1, p. 9-31, 1980.

_____. *Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. Review of World Economics*, n. 1, v.117, p. 30-64, 1981.

_____. *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. Internacional Business Review*, Reino Unido, n. 1, v.9, p. 163-190, 2000.

DUNNING, J.; LUNDAN, S. *The geographical sources of competitiveness of multinational enterprises: an econometric analysis. International Business Review*, n. 7, p. 115-133, 1998.

_____. *Multinational Enterprises and the Global Economy. Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing Limited*, 2ª ed., 2008.

DUNNING, J.; KIM, C.; PARK, D. *Old wine in new bottles: a comparison of emerging-marketing TNCs today and develop-country TNCs thirty years ago. In: SAUVANT, K. (ed.). The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity? Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing Limited*, p. 158-180, 2008.

GONÇALVEZ, R. et al. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

HENNING, B. *The behavior of US public debt and deficits. Quarterly journal of economics*, p. 949-963, 1998. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2586878>>. Acesso em: 13 de mar. 2015.

HYMER, S. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. Massachusetts: The MIT Press*, 1976.

LIU, Z. *Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence. Journal of Development Economics*, 2008.

PERIN, F.S. *Trajetórias de desenvolvimento distintas: Estudo sobre o padrão do investimento direto no exterior do Brasil e da Coreia do Sul. Santa Catarina. 2014. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/128747/329968.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 22 de mai. 2015.*

PORTER, M. *Clusters and the new economics of competition*. *Havard Business Review*, p. 77-90, 1998.

RUGMAN, A.; DOH, J. *Multinationals Development*. New Haven & London: *Yale University Press*, 2008.

SARTI, F. HIRATUKA, C. **Desenvolvimento industrial no Brasil: oportunidades e desafios futuros**. Universidade Estadual de Campinas, Texto para Discussão n. 187, 2011.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *FDI from developing and transition economies: implications for development*. *World Investment Report – WIR*, Nova Iorque/Genebra: Nações Unidas, 2006.

VALOR ECONÔMICO. **Brasil sobe na lista dos mais atrativos para investimentos**. 2015a. Disponível em: < <http://www.valor.com.br/brasil/4108018/brasil-sobe-na-lista-dos-mais-atrativos-para-investimento>>. Acesso em: 30 de jun. 2015.

VERNON, R. *International investment and international trade in the product cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, p. 190-207, 1966.

WILLIAMSON, O. *Transaction-cost economics: the governance of contractual relations*. *Journal of Law and Economics*. Chicago: *The University of Chicago Press*, n. 2, v. 22, p. 233-261, 1979.