

As empresas transnacionais e os investimentos estrangeiros diretos: uma análise comparativa entre os países selecionados a partir dos anos 1990[#]

Janete Pezzi^{*}
Divanildo Triches^{}**

The transnational corporation and the direct foreign investments: A comparative analysis on selected countries since 1990s

RESUMO

Este estudo objetiva investigar a importância das empresas transnacionais e os investimentos estrangeiros diretos na economia de países selecionados segundo sua característica de desenvolvimento econômico, a partir dos anos 1990. Para isso, examinaram-se a internacionalização das empresas transnacionais, a composição dos fluxos de capitais externos mundiais, os determinantes de atração dos investimentos estrangeiros diretos e a evolução dos fluxos de investimento estrangeiro diretos. As transnacionais não financeiras dos países desenvolvidos cresceram mais de 176%, de 1990 a 2004, em seus ativos totais (nacionais e no estrangeiro). As maiores corporações mundiais estão localizadas nos países desenvolvidos; empresas como a *General Motors*, *Exxon*, *Shell* e a *Ford Motors* foram detentoras dos maiores ativos no estrangeiro, com um total de 1,38 trilhão de dólares, enquanto a maior parte das transnacionais nos países em desenvolvimento foi proveniente da Ásia. O destaque ficou com as chinesas *China National Petroleum Corp* e de Hong Kong a *Hutchison Whampoa*, gigantesca corporação de telecomunicações, varejo e hotelaria, em ativos totais; as duas somaram 194,55 bilhões de dólares em 2004. Os países com maior montante de investimentos externos diretos recebidos foram os Estados Unidos, entre as economias desenvolvidas; e a China, entre os países em desenvolvimento, com 14,4% e 5,7% do total global, respectivamente.

Palavras-chave: investimentos estrangeiros diretos, transnacionais, países industriais e emergentes.

ABSTRACT

Recebido em 12.01.2009. Aceito em 10.02.2009.

[#] Este artigo é resultante da monografia defendida em dezembro de 2007, para a obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

^{*} Bacharel em Economia pela Universidade de Caxias do Sul. Rua Carlos Capeletti, 67, apto. 301, Bairro Madureira, 95040-300, Caxias do Sul, RS, Brasil. E-mail: netpezzi@hotmail.com.

^{**} Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professor e Pesquisador do Instituto de Pesquisa Econômicas e Sociais da Universidade de Caxias do Sul (IPES/UCS) e do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale dos Sinos, PPGE/Unisinos. E-mails: dtriches@ucs.br. e divanildot@unisinos.br.

This study aims to investigate the importance of the transnational companies and the foreign direct investments in the economy of some selected countries since 90's. For this, it was examined the internationalization of the transnational companies, the composition of the worldwide external capitals flows, determinants of the foreign direct investments attraction and the evolution of the foreign direct investment flows . The developed countries' not-financial transnationals increased more than 176% from 1990 to 2004 in its total assets. The biggest worldwide corporations are located in the developed countries. General Motors, Exxon, Shell and Ford Motors have held the greatest amount of assets abroad. It was US\$ 1.38 trillion, whereas the biggest transnational corporations in the developing countries come from Asia. The Chinese China National Petroleum Corp and the Hutchison Whampoa from Hong Kong, a gigantic corporation of telecommunications, retail and hotels, in total assets, the two enterprises held US\$ 194.55 billion in 2004. United States, among industrialized economies, and China, among the developing countries, were the countries with the greatest foreign direct investments. They received 14.4% and 5.7% of the global foreign direct investments, respectively.

Key words: foreign direct investments, international corporation, industrial and non-industrial countries.

JEL Classification: F20, F21, F23, G10.

1 Introdução

A globalização produtiva e a consolidação dos processos de integração regional transformaram os cenários político e econômico mundiais, nas duas últimas décadas, sobretudo a partir dos anos 1990. Uma das principais mudanças está associada ao aumento da mobilidade de capital, possibilitado pela crescente desregulamentação e pela abertura dos mercados financeiros nacionais. Além disso, o padrão do movimento internacional de capitais se inverteu. Os fluxos de capitais, que, desde a crise da dívida de 1980, concentravam-se nos países desenvolvidos, fluem novamente para os países de mercados emergentes.

A abertura das economias econômica e financeira caracteriza-se pela movimentação dos capitais internacionais a qual se dá por meio das corporações transnacionais. Assim, os fatores que determinam os investimentos estrangeiros na economia global são a integração verticalizada dos processos produtivos, o avanço da integração econômica e regional, a desregulamentação dos mercados financeiros, além de uma taxa positiva sobre o retorno dos investimentos.

Os fluxos mundiais de investimentos estrangeiros, ao longo dos anos 1990, registraram um crescimento extraordinário, mais de três vezes em relação à década anterior, ou seja, totalizaram um crescimento de 271%. No período de 1990 a 2006, as nações desenvolvidas foram as principais receptoras desses capitais, com uma participação de 70,7% do total mundial. Já os países em desenvolvimento registraram 29,2% do fluxo total mundial. Apesar dessa menor participação, esse grupo de países tem atraído grandes volumes de investimentos externos, como, por exemplo, a China.

Nesse contexto, este estudo objetiva investigar a importância das empresas transnacionais e os investimentos estrangeiros diretos na economia dos países selecionados, a partir da década de 1990. Para tanto, o texto está organizado do seguinte modo: (i) a seção 2 analisa os determinantes dos investimentos estrangeiros diretos e as corporações transacionais; (ii) o item 3 analisa os fluxos de investimentos estrangeiros diretos na economia mundial; (iii) a análise dos investimentos estrangeiros diretos nos países selecionados é tratada na seção 4. Por fim, (iv) a seção 5 apresenta as considerações finais e as conclusões.

2 Análise dos determinantes dos investimentos estrangeiros diretos e as corporações transacionais

O investimento estrangeiro direto é caracterizado, conforme Krugman e Obstfeld (2005) e Salvatore (2000), como um fluxo internacional de capital, que se desloca por meio de empresas de um determinado país para outro, no sentido de expandir suas operações. Os investimentos estrangeiros diretos são operados por empresas transnacionais, com o objetivo de elevar seus retornos. Com isso, elas estabelecem uma unidade de distribuição no Exterior, para as vendas externas, ou uma unidade produtiva, para suprir seus clientes estrangeiros com bens produzidos domesticamente.

A análise dos determinantes dos investimentos estrangeiros diretos, como abordam Caves e Frankel (2001), devem levar em consideração tanto as variáveis microeconômicas, diretamente ligadas ao desempenho da firma, quanto as variáveis macroeconômicas e institucionais, que evidenciam os fatores específicos do país receptor dos investimentos externos. Assim, a teoria da

organização industrial representa uma mudança de paradigma com relação à abordagem dos determinantes dos investimentos estrangeiros diretos.

A teoria da organização industrial buscou formular um quadro conceitual e teórico destinado a avaliar as condições sob as quais determinados mercados são atendidos por meio de filiais estrangeiras de produção, em vez de serem atendidos pelas próprias empresas locais ou pela importação. De acordo com Gonçalves e Baumann (1999), enquanto o modelo tradicional do investimento parte do pressuposto de que os fluxos de investimento são determinados pelo diferencial de retorno, a teoria moderna dos investimentos estrangeiros diretos procura explicar, inicialmente, o que determina a internacionalização da produção.

A determinação teórica do investimento externo direto não deve dar ênfase somente às diferenças de atributos entre países (diferenças nas dotações de fatores), mas também às diferenças existentes entre empresas de diferentes países. Dessa forma, o diferencial de rentabilidade de operações distintas de investimento estrangeiro direto está determinado por características específicas a cada espaço possível de localização (fatores locais específicos), com os atributos de empresas.

A escolha entre exportação e investimento externo direto depende de fatores locais específicos (localização da unidade de produção). Eles tanto podem ter origem na empresa quanto em países de destino do produto. Dentre os principais fatores locais, podem-se citar: dotação de fatores, tamanho do mercado, potencial de crescimento do mercado, “clima” de investimentos, custo de transporte, barreiras comerciais, disponibilidade de infraestrutura, economias de escala e aparato regulatório. A política comercial pode ser considerada o mais importante fator local específico. A adoção de barreiras comerciais (tarifárias e não tarifárias), em um determinado país, tende a estimular as empresas multinacionais a investirem em outro país por intermédio de uma subsidiária, ao invés de utilizarem o comércio internacional por meio de exportações de seus produtos.¹ A colocação de barreiras comerciais à entrada no mercado interno, imposta em alguns países, incentivou o investimento externo direto.

Para Caves e Frankel (2001), outro fator que explica os investimentos diretos é a tecnologia. Quanto mais nova for uma tecnologia, e mais ágeis forem suas mudanças, maior a

probabilidade de que a firma a utilize, no Exterior, apenas em suas subsidiárias. As tecnologias mais antigas tendem a serem licenciadas para as firmas estrangeiras independentes, apesar de que grande parte das transferências de tecnologia de domínio exclusivo por licenciamentos ou investimentos estrangeiros diretos ocorra entre países industrializados. O fator que também incentiva a existência de multinacionais em países de mercado emergente é a exploração de tecnologias e produtos adequados às condições de uso intensivo de mão de obra e de pequenos mercados. De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), a tecnologia pode, às vezes, ser transferida ou licenciada, mas, como não podem ser mensurados os direitos de propriedade, as multinacionais instalam uma filial em outro país, em vez de vender tal tecnologia.

Tabela 1: As dez maiores corporações transnacionais não financeiras por ativos dos países desenvolvidos no período de 1990 a 2004 (em bilhões de dólares).

Table 1: The ten biggest transnational non-financial corporations per developed countries' assets in the period from 1990 to 2004 (in billion dollars).

Empresa	Indústria	País de origem	1990		1995		2000		2004	
			Estran.	Total	Estran.	Total	Estran.	Total	Estran.	Total
<i>General Motors</i>	Veículos motores	EUA	2,6	180,2	54,1	217,1	75,15	303,10	173,69	479,60
<i>Ford Motor</i>	Veículos motores	EUA	55,2	173,7	69,2	238,5	19,87	283,39	179,85	305,34
<i>Exxon</i>	Petróleo	EUA	51,6	87,7	66,7	91,3	101,72	149,00	134,92	195,25
<i>British Petroleum</i>	Petróleo	Reino Unido	31,6	59,3	19,3	28,9	23,86	25,07	154,51	193,21
<i>IBM</i>	Computadores	EUA	45,7	87,6	41,7	80,3	43,13	88,34	47,92	109,18
<i>Royal Dutch Shell</i>	Petróleo	Reino Unido	69,2	106,4	79,7	117,6	74,80	122,49	129,93	92,81
<i>Nestlé</i>	Alimentícia	Suíça	nd	28,0	33,2	38,2	35,28	39,95	65,39	76,96
<i>Philips Electronics</i>	Eletrônicos	Holanda	23,3	30,6	25,2	32,7	27,88	35,88	30,33	41,84
<i>ABB</i>	Equip. Industriais e farmacêuticos	Suíça	26,9	30,2	27,2	32,1	nd	30,9	Nd	Nd
<i>Móbil</i>	Petróleo	EUA	22,3	41,7	26,0	42,1	**	**	**	**
Outras*			523,10	2.373	1.111,90	3.245,10	2.051,84	55.214,05	3.811,17	7.257,12
Total geral			901,50	3.198,40	1.554,20	4.163,90	2.453,53	6.292,17	4.727,71	8.851,31

Fonte: UNCTAD (2006).

*Trata-se das 90 transnacionais restantes da classificação das empresas com maiores ativos no Exterior.

** Houve a fusão com a terceira empresa (*Exxon*).

Nd: Dado não disponível.

Outros fatores considerados relevantes e que determinam a inserção dos investimentos estrangeiros diretos na economia global são a integração vertical, os processos de integração econômica e regional, a conjuntura macroeconômica do país e a desregulamentação dos mercados financeiros. Nesse último caso, essa desregulamentação permitiu uma maior flexibilidade na mobilidade dos fluxos de capitais.

No que tange a firmas transnacionais, o relatório publicado pela Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), em 1994, havia enumerado a existência de quase 37 mil empresas multinacionais. Em 1990, as corporações concentravam em torno de um terço do montante total mundial de investimento externo direto, com ativos em um total de 3,19 trilhões de dólares. Desse total, 28,2% estavam situados fora do seu país de origem. As maiores corporações transnacionais têm origem em países industriais e são as do ramo automobilístico, se for considerado o quadro setorial que concentra as empresas com maiores ativos no estrangeiro.

A Tabela 1 reporta as dez maiores corporações transnacionais não financeiras dos países desenvolvidos pelo total de ativos em termos anuais, no período de 1990 a 2004. Nota-se um crescimento dos ativos no estrangeiro, nesse intervalo, de 424,42%. Dessas dez primeiras em volume de ativos no Exterior, a metade é propriedade dos Estados Unidos. A primeira corporação transnacional classificada por ativos, em 2004, foi a empresa automobilística norte-americana a *General Motors*, com 479,60 bilhões de dólares. Quase dois quintos desse total está fora dos países sede. Em seguida, aparece a *Ford Motors*, outra corporação norte-americana, também no segmento automobilístico, com 305,34 bilhões de dólares. Aproximadamente 60% desse total de ativos são alocados no Exterior. A terceira e quarta classificações são ocupadas por empresas transnacionais do segmento petrolífero: a norte-americana *Exxon*, e a britânica *British Petroleum*, com 195,25 bilhões de dólares e 193,21 bilhões de dólares, em 2004, respectivamente. Salienta-se que essas duas corporações apresentam um percentual ainda mais elevado de ativos, fora da nacionalidade de origem.

A soma dos ativos totais das 10 primeiras empresas é de 2,38 trilhões de dólares e representa 17,5% do volume dos ativos totais das 100 maiores transnacionais, que, juntas, somaram 13,57 trilhões de dólares. Nota-se, ainda, que a taxa média anual de crescimento dos

ativos das empresas transnacionais aplicados no Exterior, no período de 1990 a 2004, foi de 13,60%, contra uma taxa média anual de crescimento 8,14% do total dos ativos.

Tabela 2: As dez maiores corporações transnacionais financeiras mundiais por total de ativos em 2005 (em bilhões de dólares).

Table 2: The ten biggest financial transnational corporations per total assets in 2005 (in billion dollars).

Nome	País de origem	Ativos	Empregos	Nº de países	Filiais	
					Totais	Exterior
<i>UBS AG</i>	Suíça	1.573,	69.569	42	393	338
<i>HSBC Hunding PLC</i>	Reino Unido	1.498,	268.471	53	1.148	717
<i>Citigroup Inc.</i>	EUA	1.494,	307.000	74	641	377
<i>BNP Paribas</i>	França	1.482,	101.917	50	700	454
<i>ING Groap NV</i>	Holanda	1.364,	115.300	37	802	379
<i>Mizuho Financial Group</i>	Japão	1.332	45.180	13	93	40
<i>Credit Agricole SA</i>	França	1.224,	62.112	39	365	161
<i>JP Morgan Chase & Company</i>	EUA	1.199,	168.942	25	382	179
<i>Allianz SE</i>	Alemanha	1.134,	177.625	49	776	580
<i>ABN Amro Holding NV</i>	Holanda	1.035,	98.080	47	1.177	665

Fonte: UNCTAD (2006).

As dez maiores corporações transnacionais financeiras mundiais por total de ativos, em 2005, estão listadas na Tabela 2. Nota-se que a instituição financeira suíça *UBS AG* aparece na primeira colocação, com quase 1,6 trilhão de dólares em ativos; gera quase 70 mil empregos e possui 393 filiais e, desse total, 338 estão localizadas em 42 países. A *HSBC* do Reino Unido e a norte-americana *Citigroups* classificam-se no segundo e no terceiro lugares, respectivamente, com uma diferença de apenas 4 bilhões de dólares em ativos. Essas instituições estão presentes em um maior número de países, além de serem as maiores empregadoras de mão de obra. Conjuntamente, somam mais de 570 mil trabalhadores. Quanto ao número total de filiais, a *ABN Amro Holding NV* possui 1.177 e a *HSBC Hunding PLC*, 1.148. Contudo, a maior relação de filiais localizadas domesticamente e no Exterior é detida pela suíça *UBS AG*, ou seja, para cada

filial local, aproximadamente seis estão no Exterior. Em seguida, aparece a instituição transnacional alemã *Allianz* em que tal relação é de, aproximadamente, um para três.

Tabela 3: As dez maiores corporações transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento, por total de ativos e vendas anuais, no período de 1995 a 2004 (em bilhões de dólares).

Table 3: The ten biggest developing countries' non-financial transnational corporations per total assets and annual sales in the period from 1995 to 2004 (in billion dollars).

Empresa*	Indústria	País de origem	1995		1999		2004		2004	
			Ativos	Vendas	Ativos	Vendas	Ativos	Vendas	Emprego Filiais	
<i>China National Petroleum Corp</i>	Petróleo	China	Nd	Nd	Nd	Nd	110,39	68,95	1167.129	242
<i>Citic Group</i>	Diversos	Hong Kong, China	5,09	1,40	7,93	3,40	87,74	6,41	93.323	59
<i>Hutchison Whampoa Ltd.</i>	Diversos	Hong Kong, China	11,69	4,53	48,15	7,10	84,16	23,08	182.000	93
Petróleo Brasil S.A-Petrobras	Petróleo	Brasil	31,69	23,45	33,73	16,35	63,27	52,10	52.037	103
<i>Petronas Petroliam Bhd</i>	Petróleo	Malásia	Nd	Nd	31,99	15,96	62,91	36,06	33.944	234
<i>Samsung Electronics</i>	Eletrônicos	Coreia do Sul	21,89	24,08	21,58	28,02	61,52	79,18	61.899	87
<i>Formosa Plasti Group</i>	Química	Taiwan	Nd	Nd	Nd	Nd	58,02	37,74	82.380	18
<i>Hyundai Motor Company</i>	Veículos	Coreia do Sul	11,48	15,13	22,16	21,35	56,39	51,30	53.218	20
Petróleos de Venezuela S.A	Petróleo	Venezuela	40,50	26,00	47,25	32,60	55,35	46,58	33.998	65
<i>LG Electronics</i>	Eletrônicos	Coreia do Sul	15,08	12,19	17,27	15,59	28,90	41,78	32.000	37

Fonte: UNCTAD (2006).

Nd: Dado não disponível.

*Trata-se das transnacionais restantes da classificação das empresas com maiores ativos.

A Tabela 3 ilustra a evolução das maiores empresas transnacionais não financeiras por ativos dos países em desenvolvimento, no período 1995 a 2004. Observa-se que, das 10 empresas, oito têm nacionalidade asiática, e 40% dessas corporações atuam no segmento petrolífero.² Em 2004, a chinesa *China National Petroleum* aparece, na primeira posição, com 110,39 bilhões dólares em ativos e com 68,95 bilhões de dólares em vendas, empregando quase

1,2 milhão de trabalhadores nas suas 242 subsidiárias.³ Em seguida, despontam outras duas empresas transacionais, também com nacionalidade chinesa: a *Citic Group*, com o total de ativos de 87,74 bilhões de dólares e a *Hutchison Whampoa*, gigantesca corporação de telecomunicações, varejo e hotelaria, com total de ativos em 84,16 bilhões de dólares, em 2004; esta mantinha mais de 80% de seus ativos no Exterior.

A empresa brasileira Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras) ultrapassou a também petrolífera venezuelana, Petróleos de Venezuela, no que se refere ao volume de ativos e vendas. Salienta-se que essas duas transnacionais são as únicas fora da região asiática classificadas dentre as dez maiores de propriedade de países em desenvolvimento, ainda conforme a Tabela 3. Em 1995, a corporação da Venezuela possuía 29% e 13% mais ativos e venda, respectivamente, do que a brasileira. Nove anos mais tarde, esses resultados se inverteram, ou seja, a Petróleo Brasileiro S.A. tem superado, em aproximadamente 14%, a Petróleos de Venezuela, nesses dois quesitos. A sexta, sétima e oitava posições são ocupadas, nesta ordem, pela sul-coreana *Samsung Eletronics*, com 61,52 bilhões em ativos; a *Formosa Plasti Group*, do setor químico, localizada em Taiwan, com 58,02 bilhões dólares em ativos; e a também sul-coreana *Hyundai Motor Company*, do segmento de veículos, com 56,58 bilhões dólares em ativos registrados em 2004. Por fim, as dez maiores transnacionais dos países em desenvolvimento geram quase 1,8 milhão de empregos, o que corresponde a 37% do total, criados pelas 100 maiores, que é de 4,785 milhões de trabalhadores distribuídos nas 4.596 filiais, conforme dados da UNCTAD (2006).

3 Fluxos de capitais diretos na economia mundial

Os fluxos de investimento externo direto registraram um crescimento extraordinário, nos anos 90, ou seja, mais de três vezes o montante da década anterior, totalizando 3,74 trilhões de dólares, com médias anuais de 374 bilhões de dólares, conforme o que se observa na Tabela 4. Enquanto isso, no período 2000 a 2006, a soma dos investimentos externos diretos foi 6 trilhões de dólares. Esse enorme crescimento foi possível em função da nova ordem econômica internacional, que promoveu o livre-comércio, a desregulamentação de vários setores e uma forte participação do setor privado na economia. As fusões e as aquisições foram fatores fundamentais do movimento dos investimentos externos diretos. Isso se deu, em particular, às privatizações de

empresas de energia elétrica, telecomunicações, serviços financeiros e serviços públicos, como mostra a CEPAL (2003).

Verifica-se ainda, por meio da Tabela 4, que os países desenvolvidos têm recebido, no entre 70% a 80%, dos investimentos externos diretos mundiais, ao longo das últimas quatro décadas. Os países em desenvolvimento, por sua vez, atraíram, aproximadamente, um quarto do total nas décadas de 1970 e 1980, o que subiu para um terço, ao longo dos anos 1990. As regiões da América Latina e do Caribe acumularam ingressos de 28,6 bilhões dólares ou 12% do total de investimentos, nos anos 1970, e passaram para 404,14 bilhões dólares, fato que significa 10,8% do total mundial, na década de 1990. A maior parte desse montante, em torno de 77%, ingressou na segunda metade dos anos 1990. Mesmo com essa cifra, a América Latina continuou perdendo posição como destino do investimento externo direto, devido à maior participação dos países asiáticos. Do total de recursos investidos nos países em desenvolvimento, a Centro América, ainda na década de 1990, recebeu 8,30 bilhões de dólares. Esse montante foi muito superior às décadas anteriores, ou seja, mais do que o triplo dos anos 1980, que foi de apenas 2,17 bilhões de dólares norte-americano.

Tabela 4: Fluxos de investimentos externos diretos por regiões mundiais receptoras, no período de 1970-2006 (milhões de dólares).

Table 4: The foreign direct investments per global receiving region in the period from 1970 to 2006 (in million dollars).

Regiões	1970 – 1979	%	1980 - 1989	%	1990 - 1999	%	2000 - 2006	%
Mundo	229.818	100,0	855.663	100,0	3.743.642	100,0	6.075.800	100,0
Países desenvolvidos	183.589	79,9	681.313	76,6	2.499.534	66,8	4.298.800	70,7
Países em desenvolvimento	46.229	20,1	174.350	23,4	1.244.108	33,2	1.777.000	29,3
América Latina e Caribe	28.615	12,5	72.777	8,5	404.145	10,8	575.100	9,5
Centro América	1.342	0,6	2.173	0,2	8.308	0,2	9.981	0,2

Fonte: CEPAL (2003), UNCTAD (2000, 2006).

Salienta-se ainda que os totais de fluxos de investimentos estrangeiros diretos mundiais, nas regiões em desenvolvimento, foi de 29% do total e, nas desenvolvidas, 71%, entre os anos 2000 e 2006, como ainda ilustra a Tabela 4. Nos três primeiros anos desta década, segundo dados

UNCTAD (2004), os investimento externos diretos, em todo o mundo, diminuíram, devido às quedas de inserções nos países industrializados. A redução foi registrada na América do Norte, em particular nos Estados Unidos, e também na Europa Central e Oriental. A recuperação desse tipo de investimento ocorreu, em alguns grupos dos países em desenvolvimento, como nas regiões da África, da Ásia e do Pacífico. Além disso, verifica-se queda de investimento nas regiões da América Latina e do Caribe. A partir de 2004, os investimentos voltaram a crescer em todo o mundo, em detrimento do crescimento econômico mais elevado dos principais países de origem e de receptores de investimentos externos diretos.

Figura 1: Montante mundial acumulado de entrada e saídas de investimento externo direto por setores – 1990-2002.

Figure 1: Global total amount of inbound and outbound direct foreign investment per sectors – 1990-2002.



Fonte: UNCTAD (2006).

A Figura 1 ilustra o montante mundial acumulado de entrada e saída de investimento externo direto por setores, durante o período de 1990 a 2002. Nota-se que o setor predominante, tanto nas saídas quanto nas entradas do investimento direto, foi o segmento de serviços. Em 1990, esse setor participava com 44% de entradas e 47% de saídas. Já em 2002, essas participações passam para 60% e 67%, respectivamente. A segunda posição ficou por conta do setor manufatureiro, que participou com 47% de entradas e 44% de saídas, em 1990. Contudo, em 2002, sua participação foi menor, isto é, 34% de entradas e 29% de saídas de investimentos externos. Quanto ao setor primário, sua participação nos investimentos é menor, com 9% de

entradas e saídas, em 1990. Em 2002, esse montante foi ainda menor, com apenas 6% de entradas e 4% de saídas dos investimentos externos diretos.

As inserções estrangeiras das Empresas Transnacionais nos setores de comércio e de serviços auxiliaram fortemente o crescimento de segmentos econômicos associados ao turismo, como rede hoteleira, restaurantes, serviços financeiros e, ainda, influenciaram a produção de infraestrutura básica. O forte crescimento do ingresso de investimentos externos diretos ocorreu na Europa Ocidental e nos Estados Unidos. Em 2002, conforme relatório da UNCTAD (2006), os Estados Unidos eram a principal economia receptora de investimentos externos nos setores de serviços, acompanhados, com poucas exceções, pela China.

4 Análise dos fluxos de capitais diretos nos países selecionados

Os países selecionados num primeiro conjunto pertencem a um grupo caracterizado como desenvolvido: Estados Unidos, Alemanha, Canadá e Reino Unido.⁴ O segundo conjunto é derivado dos países designados por mercado emergente ou em desenvolvimento: Brasil, Chile, China e México, por serem destaque na atração de investimento externo direto.

A partir disso, é necessário destacar que a economia dos Estados Unidos, que apresenta maior influência mundial, tem tratados comerciais com vários países, além fazer parte do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), juntamente com México e o Canadá. Os Estados Unidos têm se destacado como local de origem dos investimentos externos diretos e não como receptores. Essa situação modificou-se, na década de 80, quando se tornaram fortemente atrativos, principalmente de capitais provenientes do Japão, com a indústria automobilística. De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), os salários dos americanos diminuíram após a queda do dólar, em 1985, e permaneceram abaixo daqueles dos alemães. Além disso, o governo norte-americano, com o intuito de proteger a indústria local, estabeleceu cotas e tarifas de importações, além de assinar o acordo em que impunha restrições voluntárias às exportações japonesas para a economia norte-americana.

Na década de 1990, conforme mostra a Tabela 5, os investimentos externos diretos, nos Estados Unidos, representavam, em média, 20% do total mundial. As maiores participações norte-americanas, no total do fluxo recebido, ocorreram no período de 1997 a 2000. Tal fato deveu-se, principalmente, às crises ocorridas nos países emergentes: com os asiáticos, em 1997; na Rússia e no Brasil, em 1998. Nos anos imediatamente subsequentes, houve uma reversão na atração dos investimentos externos diretos, em função dos atentados de onze de setembro 2001 e da relativa consolidação da implantação da moeda única na União Europeia. De qualquer forma, a taxa média anual de crescimento dos investimentos externos diretos, ao longo dos anos 1994 a 2006, situou-se em 13,25%. Esse resultado foi um pouco abaixo da média mundial, que ficou em 15,4%.

Tabela 5: Evolução dos investimentos externos diretos nos países desenvolvidos no período de 1994 a 2006 (em bilhões de dólares).

Table 5: The evolution of the developed countries' direct foreign investments in the period from 1994 to 2006 (in billion dollars).

País/Ano	1994	%*	1997	%	2000	%	2003	%	2006	%	Var (%)
EUA	45,1	17,8	109,3	23,5	314,0	22,6	53,1	9,5	177,3	14,4	13,2
Alemanha	7,1	2,8	9,6	2,07	198,3	14,3	29,2	5,2	8,1	0,6	1,2
Canadá	6,3	2,5	11,5	2,5	66,8	4,8	7,6	1,3	-	-	1,7
Reino Unido	17,5	6,9	33,2	7,1	118,8	8,5	16,8	3,0	169,8	13,8	22,9
Total											
Mundial	253,50	100	464,87	100	1.387,95	100	557,9	100	1.230,40	100	15,4

Fonte: UNCTAD (2006), Triches e Raguse (2006).

*Participação dos investimentos externos diretos das economias desenvolvidas no total mundial.

Var (%) refere-se à taxa média geométrica anual.

A Alemanha, por sua vez, tem motivado os investimentos externos diretos, por ser a maior economia da Europa, por sua localização estratégica – no centro do continente – e também porque não há restrições às remessas de lucros para o Exterior. Além disso, o governo federal, como mostra a UNCTAD (2004), tem concedido incentivos fiscais, principalmente às empresas que implantarem filiais em regiões mais carentes de recursos. Contudo, a economia alemã é marcada pela vulnerabilidade aos choques externos e aos problemas estruturais domésticos, principalmente devido aos elevados encargos trabalhistas e à alta alíquota do imposto de renda. Entre os anos de 1994 e 1998, os investimentos externos diretos fluíram para a economia alemã, em média 3% do total mundial. Isso se deveu ao reflexo da reestruturação ocorrida no país, após a reunificação. Já o ano 2000 foi o período em que a Alemanha obteve o melhor desempenho em

termos de atração de investimentos externos, contabilizando 14% do total mundial. A economia alemã revelou, ainda, uma taxa média anual de crescimento desse tipo de investimento bem abaixo dos países analisados, com 1,2% ao longo dos anos de 1994 a 2006.

A economia do canadense tende a ser beneficiada por sua proximidade com os Estados Unidos e por diversos tratados comerciais, como o Automobilístico e o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) de 1994. Os Estados Unidos são os maiores investidores no Canadá, com 72% do investimento estrangeiro no final de 1999. Os investimentos norte-americanos são dirigidos à indústria siderúrgica e mineira, à petroquímica e à manufatura de maquinário e aos equipamentos de transporte. Paralelamente, o Canadá é o terceiro maior investidor estrangeiro nos Estados Unidos, ao priorizar os segmentos de manufatura, comércio por atacado, comércio imobiliário, petróleo, entre outros. No período que se estende de 1994 a 2003, ainda conforme a Tabela 5, os investimentos externos diretos recebidos pelo Canadá cresceram, em média, 1,7% ao ano, pouco acima do percentual apresentado pela Alemanha. A participação canadense nos investimentos mundiais tem se mantido num intervalo de 1,3% a 4,8%.

O Reino Unido é o quarto maior exportador de produtos de alta tecnologia do mundo. Em 1998, esse país apresentou um coeficiente surpreendentemente baixo de gastos em pesquisa e em desenvolvimento o que indica sua participação crescente como base de operações de empresas transnacionais, em setores como o eletroeletrônico e o de equipamentos de precisão, conforme dados da UNCTAD (2006). Nos três últimos anos da década de 1990, o Reino Unido registrou um crescimento expressivo nos investimentos estrangeiros externos diretos. A taxa média anual foi 22,9%, ou seja, 7,5% acima da taxa de crescimento mundial. Esse resultado fez com que os investimentos externos diretos fluíssem entre 7% a 8% para a economia do Reino Unido, do total mundial, no período de 1994 a 2000; ainda: cresceu para 13,8%, em 2006, o que representou quase 170,0 bilhões de dólares. Esse fato deve-se ao incremento nos investimentos feitos pela fusão da *Shell Transport* com a *Trading Company* e da *Royal Dutch Petroleum* com a *Royal Dutch Shell*, bem como a várias aquisições transnacionais de empresas com sede no Reino Unido.

No que tange ao conjunto dos países designados por mercado emergente, o Brasil passou a atrair investimentos externos diretos com maior intensidade, a partir da década de 1990, principalmente após a estabilização econômica ocorrida em 1994, mediante o Plano Real. O início da década de 1990 foi caracterizado por modificações estruturais na economia brasileira como: (a) na área comercial, houve reduções de tarifas e a eliminação de barreiras não tarifárias, as quais ocasionaram a elevação dos índices de importações; (b) na área financeira, ocorreu alteração na legislação referente à remessa de capitais (lucros e *royalties*) para o Exterior, permitindo uma relação maior entre matriz e filial estrangeira.

A partir de 1994, com a implantação do Plano Real e com a estabilização econômica, a economia brasileira passou a atrair um maior volume de capitais externos, em particular os investimentos diretos. Em 1994, a conjuntura internacional foi marcada pela elevação na taxa de juros norte-americana, fato que afetou as demandas de financiamento das nações em desenvolvimento. No final desse ano, a crise cambial mexicana implicou um processo de desaceleração econômica, ocasionada, principalmente, pelo aumento nas taxas de juros internas e por uma restrição do crédito doméstico e externo. Desse modo, o equilíbrio macroeconômico foi afetado, e o país passou a apresentar déficits na balança de transações correntes e desequilíbrios no setor público.

Tabela 6: Evolução dos investimentos externos diretos nos países em desenvolvimento no período de 1994 a 2006 (em bilhões de dólares).

Table 6: The evolution of developing countries' foreign direct investments in the period from 1994 to 2006 (in billion dollars).

País/Ano	1994	%*	1997	%*	2000	%*	2003	%*	2006	%*	Var (%)**
Brasil	2,5	1,0	18,7	4,0	32,8	2,3	10,1	1,8	18,8	1,5	20,1
Chile	1,5	0,6	5,2	1,2	3,7	0,3	4,3	0,7	9,9	0,8	18,7
China	33,7	13,3	44,2	9,5	40,7	2,9	53,5	9,6	70,0	5,7	6,8
México	12,4	4,9	12,8	2,76	16,5	1,2	14,2	2,5	18,9	1,5	3,9
Total											
Mundial	253,50	100	464,87	100	1.387,95	100	557,9	100	1.230,40	100	15,4

Fonte: UNCTAD (2006), Triches e Raguse (2006).

*Participação dos investimentos externos diretos das economias desenvolvidas sobre o total mundial.

**Taxa média geométrica anual.

Dentro desse contexto, o setor privado nacional passou a apresentar uma série de dificuldades, como a redução do valor dos ativos, o aumento do custo financeiro e a retração da

demanda agregada. Esses fatores tenderam a se refletir na solvência ou no desempenho financeiro das empresas nacionais, o que explica a elevação dos investimentos externos diretos, mediante processos de fusões e aquisições e também privatizações. A economia brasileira assumiu uma posição de destaque como destino de investimento direto, sobretudo dos Estados Unidos. O estoque de investimento daquele país, no Brasil, em 1998, era de quase US\$ 38 bilhões. Isso correspondia ao sétimo maior investimento do mundo, e ao primeiro, entre os países em desenvolvimento, conforme indica o relatório da CEPAL (2003).

O ingresso de investimentos externos diretos no Brasil, em 1994, representava somente 1% do total mundial, o que correspondia a 2,5 bilhões de dólares. Três anos mais tarde, essa proporção subiu para 4,0% ou, equivalentemente, a 18,7 bilhões de dólares. Contudo, o maior volume desse tipo de investimento, direcionado à economia brasileira, no período de 1994 a 2006, ocorreu no ano 2000, com 32 bilhões de dólares, embora, em termos relativos em relação ao total investido, isso tenha representado apenas 2,3%. Esse resultado pode ser explicado pela melhoria dos indicadores macroeconômicos da economia brasileira, como redução na taxa de inflação e na taxa de juros. Os efeitos da crise cambial brasileira e da crise financeira mundial já estavam equilibrados, com menores reflexos na economia. Quanto aos fluxos mundiais, nesse ano, a Europa adotou o euro como moeda, decisão que deslocou parte dos fluxos mundiais dos investimentos diretos para essa região.

Em relação aos anos subsequentes, principalmente até 2003, tanto os indicadores de crescimento dos fluxos de investimento externos diretos mundiais, quanto os do Brasil apresentaram reduções. No ano de 2001, aconteceram a crise energética no país e as suposições de vitória política em relação ao candidato de oposição nas eleições do ano seguinte. Também a economia mundial estava passando por um processo de desaceleração. No ano de 2002 e 2003, os investimentos externos diretos apresentaram índices negativos, como reflexos do lento processo de recuperação da economia mundial, em consequência, ainda, dos atentados terroristas nos Estados Unidos. Quanto ao Brasil, o país estava em situação de transição de governo devido à oposição ter vencido o governo da época.

No ano de 2004, depois de três anos consecutivos de queda nos índices, tanto dos fluxos mundiais quanto dos brasileiros, os investimentos externos diretos nacionais voltaram a apresentar um alto índice de crescimento. Atingiram 78,80% em relação ao ano anterior, mantendo-se a média de 2% dos fluxos mundiais daqueles últimos anos. No ano de 2005, os investimentos externos diretos globais tiveram um crescimento de 29%, interrompendo o ciclo de queda iniciado em 2001. No Brasil, do total de 15.066 bilhões, em 2005, houve um decréscimo de 16,97%, e, deste montante, a participação no capital de empresas no país somou 15 bilhões de dólares, dos quais 5,6 bilhões referem-se às operações de conversões de dívidas externas em investimentos, com importante alteração no perfil do passivo externo. No ano de 2006, a América Latina e o Caribe foram as únicas regiões do mundo a experimentarem queda nos fluxos de IDEs. Segundo análise da UNCTAD (2006), foi afetada pela percepção de insegurança jurídica pelo investidor estrangeiro, diante das iniciativas nacionalistas na Bolívia (gás); na Venezuela (energia e telecomunicações) e no Equador (contratos das petrolíferas). Dessa forma, o Brasil recebeu somente 18 bilhões, em 2006, enquanto países como a China receberam mais de 70 bilhões de dólares nesse mesmo ano.⁵

O Chile ficou na segunda classificação dentre os países emergentes selecionados em termos de crescimento médio anual. A taxa de crescimento foi de 18,71% ao longo do período de 1994 a 2006, conforme mostra, ainda, a Tabela 6. Esse resultado tende a estar vinculado à evolução econômica do Chile, que indica que os anos 1990 foram marcados por forte expansão do PIB, cuja taxa média foi 6,5% ao ano. Salienta-se que a alocação de investimentos externos diretos pela economia chilena teve uma clara mudança, passando de setor tradicional, como a mineração, para o de serviços.

Em 1998, por exemplo, a mineração respondia por 40% dos investimentos externos diretos recebidos pelo Chile, ao passo que, em 2000, esse valor foi de apenas 7,9%. Já os setores como eletricidade, transporte e comunicações receberam investimentos derivados da aquisição da *Energis* pela espanhola *Endesa*, e da aquisição de 95% do conglomerado elétrico chileno *Gener*, pela empresa norte-americana *AES Corporation*. Os segmentos de transporte e de comunicações também ampliaram sua participação nos investimentos externos totais. Em 1998, esse valor foi de 3,3% e, em 2000, de 29%. A explicação para o significativo aumento dos investimentos externos

diretos está, principalmente, relacionada à aquisição de 30% da empresa de telecomunicações chilena *Entel* pela italiana, como mostra a CEPAL (2003).

Os investimentos estrangeiros diretos na China também aumentaram de forma expressiva no período de 1994 a 2006. Embora as taxas médias anuais registradas de 6,8% tenham estado bem abaixo daquelas observadas no contexto mundial, esse fato é relativamente recente, pois, no período pré-1979, os investimentos externos diretos eram proibidos na China. Quando a lei dos investimentos estrangeiros diretos foi adotada, no seu primeiro estágio, esses investimentos foram restringidos por quatro zonas econômicas especiais da China. Houve, também, a regulamentação da formação de zonas francas preferenciais.

O crescimento marcante do ingresso de investimentos externos diretos ocorreu somente após 1992, quando o governo chinês reafirmou sua política de abertura e de reformas orientadas a favor de uma economia de mercado. A partir de 1995, a política governamental passou a priorizar os investimentos estrangeiros nos setores de agricultura, de energia, de telecomunicação, de transporte, de matérias-primas e de firmas de alta tecnologia. Os fluxos de investimentos estrangeiros diretos para a economia chinesa são predominantemente de países ocidentais industrializados e em desenvolvimento, além de empresas japonesas.

Esses fatores fizeram com que os investimentos externos diretos aumentassem para 70 bilhões em 2006, ou seja, 35 vezes mais do que 21 anos antes.⁶ Entre 1994 e 1997, o período de abertura do mercado chinês, a sua participação nos fluxos de investimentos diretos foi, em média, 11% do total mundial. Já em 2000, devido aos reflexos da crise asiática iniciada em 1997, a participação dos investimentos estrangeiros diretos na China, em relação ao total mundial, caiu, sensivelmente, para quase 3%.

Os investimentos estrangeiros diretos foram atraídos pela economia mexicana, sobretudo em função de sua posição estratégica no Nafta. O México apresenta diversas oportunidades de investimentos, principalmente nos setores de eletrônica, da informação, de biotecnologia, dos serviços financeiros, dentre outros. Além disso, essa economia possui custos de produção e níveis salariais menores, quando comparados com os demais países do Bloco. Apesar disso, a taxa de variação média de ingresso de investimentos estrangeiros diretos na economia mexicana, no

período de 1994 a 2006, foi a menor dos países de mercado emergente selecionados, com 3,9% ao ano. No que se refere à proporção de investimentos externos do total mundial, o melhor resultado obtido foi em 1994 com 4,9% e, após, recuou para 1,5, em 2006, o que representa 18,9 bilhões de dólares. Contudo, os menores ingressos de investimentos ocorreram no período de crise cambial, verificada no país nos anos de 1995 e 1996.

Vários países em desenvolvimento melhoraram seus fundamentos macroeconômicos, com redução do endividamento externo e da dívida pública, acúmulo de amplas reservas internacionais e obtenção de superávits em transações correntes, inflação baixa e estável e regime de taxa de câmbio flutuante. Todavia, esses países não estão imunes aos impactos negativos de uma rápida deterioração das condições econômicas e financeiras internacionais. Assim, embora seja difícil avaliar o impacto de uma desaceleração mais forte da economia mundial, o relatório estima uma queda, em termos nominais, dos fluxos de portfólio em ações e dos fluxos de dívida, entre 2006 e 2009.

O coeficiente de correlação, que foi calculado no período de 1999 a 2006, encontra-se reportado na Tabela 7. Nota-se que a correlação entre os investimentos externos diretos e o PIB ficou negativa em quatro países, ou seja, EUA, Alemanha, Canadá e Brasil. Observa-se que, nos dois primeiros, essa correlação situou-se na faixa relativamente baixa de -0,4 a -0,6, mostrando pouca relação e relação contrária entre os movimentos na taxa de crescimento do PIB e o ingresso de investimentos externos diretos. Essa correlação foi ainda menor no caso do Canadá e do Brasil, com -0,28 e -0,10, respectivamente. Para os demais países, o coeficiente de correlação mostrou uma relação direta entre os investimentos externos diretos e o PIB. No México e no Reino Unido, esse coeficiente foi bastante baixo, variando entre 0,2 a 0,4, respectivamente. Já na economia chilena, a correlação entre os investimentos externos diretos e o PIB, ao longo dos anos de 1999 a 2006, foi, aproximadamente, 0,7, enquanto a China foi o país que apresentou índice mais elevado, chegando próximo a uma unidade.

No que se refere à correlação entre o produto interno e o saldo em conta corrente, ainda conforme a Tabela 7, observa-se que, em quase todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento, com exceção do México, houve elevação coeficiente. A China, a Alemanha e o

Chile revelaram uma correlação positiva nessas duas variáveis, que se situa próxima a 0,9. Os EUA, por sua vez, mostraram uma correlação negativa próxima a um. Esse resultado indica que os movimentos entre os saldos em conta corrente e o produto interno são inversamente relacionados.⁷ A correlação negativa também foi registrada pelo Brasil e pelo Reino Unido, mas com um nível menor, ou seja, -0,76 e -0,65, respectivamente.

Tabela 7: Índices de correlação entre investimentos externos diretos, PIB e conta- corrente dos países selecionados no período de 1999 a 2006.

Table 7: Correlation indexes between foreign direct investments, PIB and developing countries' current account in the period from 1999 to 2006.

Países selecionados	IED/PIB	PIB/CC	IED/CC
Estados Unidos	-0,41533	-0,98869	0,40249
Alemanha	-0,59906	0,91357	-0,66314
Canadá	-0,28343	0,77703	0,23614
Reino Unido	0,49520	-0,65362	-0,95737
Brasil	-0,10415	-0,76950	0,61506
Chile	0,68109	0,77899	0,82069
China	0,97665	0,92975	0,95380
México	0,274123	-0,18325	0,78257

Fonte: UNCTAD (2006).

A correlação entre os investimentos externos diretos e o saldo em conta corrente, reportados na última coluna da Tabela 6, foi, em geral, positiva. Os países como a China, o Chile e o México revelaram os maiores coeficientes, variando no intervalo próximo de 0,8 a 0,95; o menor ficou por conta do Canadá, com 0,23. O Brasil e os EUA aparecem na faixa intermediária, com correlação entre essas duas variáveis, pela ordem, de 0,61 e 0,40. No sentido oposto, isto é, a correlação negativa entre os investimentos externos diretos e o saldo em conta corrente, de 1999 a 2006, foi observada nas economias alemã, com -0,66; e do Reino Unido, com -0,95.

Por último, salienta-se que o Chile e, principalmente, a China foram os únicos dois países que apresentaram coeficiente de correlação positivo e mais elevado em todos os pares de variáveis. Isso evidencia que os investimentos externos diretos têm desempenhado papel relevante nos saldos em conta-corrente e no crescimento do próprio produto, particularmente nesses dois países.

5 Conclusões

As empresas transnacionais apresentam dois elementos essenciais que explicam sua estratégia de internacionalização. Um deles é o motivo localizacional, que viabiliza as atividades da empresa em países diferentes. O outro é o da internalização, que torna essas atividades integradas em uma única empresa. Há, ainda, outros fatores como: a integração econômica regional, a conjuntura macroeconômica do país e a desregulamentação dos mercados financeiros, dando, maior flexibilidade na mobilidade dos fluxos de capitais.

As maiores corporações transnacionais estão localizadas em países desenvolvidos. Essas apresentaram expressiva evolução ao longo dos anos 1990. Concentravam em torno de um terço do montante total mundial de investimentos externos diretos, com ativos em um total de 3,19 trilhões de dólares. A soma dos ativos totais das dez primeiras empresas é de 2,38 trilhões dólares e representa 17,5% volume dos ativos totais das 100 maiores transnacionais, que, juntas, somaram 13,57 trilhões dólares.

As empresas de propriedade dos países industriais, como a *General Motors*, a *Exxon*, a *Shell* e a *Ford Motors* foram as que possuíam maiores ativos no estrangeiro de 1990 a 2004. Conjuntamente, elas somaram um montante acumulado de 1,38 trilhão de dólares. Quanto à presença das transnacionais nos países em desenvolvimento, a maior parte tem origem asiática. O destaque ficou por conta da gigantesca corporação de telecomunicações, varejo e hotelaria, a *Hutchison Whampoa* (Hong Kong).

Os resultados indicam que os investimentos externos diretos registrados, principalmente, ao longo da década de 1990, ocorreram por meio das fusões e aquisições de corporações transnacionais, alterando, portanto, o fluxo desses investimentos. Além disso, também se observou uma crescente participação do setor de serviços como principal setor de atração ao capital estrangeiro.

Dentre as diversas regiões receptoras de investimentos estrangeiros diretos, os resultados indicaram que, dos países industriais, dentre os selecionados, os Estados Unidos participaram com maior volume. Esse fato deve-se à proporção, em termos mundiais, que possui a economia

norte-americana, à sua estabilidade econômica e ao baixo risco sobre as inversões nas atividades produtivas. Já dentre os países de mercados emergentes, a China foi a detentora da maior participação dos fluxos mundiais. As principais razões apontadas para isso são os baixos custos de produção e o tamanho de seu mercado. Os indicadores de correlação demonstram que os investimentos externos diretos têm desempenhado papel relevante nos saldos em conta-corrente e no crescimento do próprio produto, particularmente no Chile e na China. Já para os demais países considerados, essa relevância tende a ser um pouco menor.

Referências

- AGUDELO, H.; TEBALDI, E. 1999. Abertura comercial, integração regional e investimento estrangeiro direto no Brasil. *In: III CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTORIA ECONÔMICA E IV CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS*, Curitiba, 1999. *Anais...* Curitiba, 20 p. Disponível em: <http://www.prossiga.br/nucae.ufrj/economia>, acesso em: 10/08/2007.
- CAVES, E.R.; FRANKEL, A.J. 2001. *Economia internacional: comércio e transações globais*. 8ª ed., São Paulo, Saraiva, 450 p.
- CEPAL. 2003. Tendências recientes de la inversión extranjera directa em América Latina y El Caribe. Disponível em: <http://www.cepal.org>, acesso em: 05/08/2007.
- GONÇALVES, R.; BAUMANN, R. 1999. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. 3ª ed., São Paulo, Campus, 380 p.
- HYMER, S. 1978. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro, Graal, 110 p.
- KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M. 2005. *Economia internacional: teoria e política*. 6ª ed., São Paulo, Makron Books, 650 p.
- MARTINELLI JÚNIOR, O. 1999. *A globalização e a indústria alimentar: um estudo a partir das grandes empresas*. São Paulo, Universidade Estadual Paulista, 120 p.
- SALVATORE, D. 2000. *Economia internacional*. 6ª ed., Rio de Janeiro, LTC, 450 p.
- SARACINI, T.; PAULA, N. de. 2006. Empresas transnacionais e investimento direto estrangeiro: um *survey* das principais abordagens. CMDE/UFPR, Texto 21/2006. Disponível em: <http://www.economia.ufpr.br/publica/textos/textos.htm>, acesso em: 05/07/2007.

TRICHES, D.; RAGUSE, M. 2006. Análise dos investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira no período de 1994 a 2002. IPES-UCS, Texto 23. Disponível em: <http://www.ucs.br/ccea/ipes/Textosparadiscussão.html>, acesso em: 05/08/2007.

UNCTAD. 2000. World Investment Report 2000. Disponível em: <http://www.unctad.org/>, acesso em: 04/09/2007.

UNCTAD. 2004 World Investment Report 2004. Disponível em: <http://www.unctad.org/>, acesso em: 04/09/2007.

UNCTAD. 2006. World Investment Report 2006. Disponível em: <http://www.unctad.org/>, acesso em: 04/09/2007.

ANEXO A

Indicadores econômicos dos países selecionados no período de 1999 a 2006 (em bilhões de dólares).

Selected countries' economical indexes in from 1999 to 2006 (in billion dollars).

(1) Estados Unidos			
ANO	IDE	PIB	SALDO CONTA-CORRENTE
1999	283,36	9 268,43	-299,8
2000	314,0	9 816,98	-415,2
2001	159,46	10 127,95	-389,0
2002	62,81	10.469,60	-472,4
2003	53,14	10 960,75	-527,5
2004	122,37	11 712,48	-665,3
2005	99,44	12 455,83	-791,5
2006	177,30	13 613,00	-869,1
(2) Alemanha			
1999	56,07	2 146,43	-26,9
2000	198,7	1 905,80	-32,6
2001	21,1	1 892,60	0,4
2002	53 ,50	2 024,06	41,0
2003	29,20	2 444,28	45,6
2004	-15 ,11	2 744,22	101,9
2005	32,66	2 791,74	114,9
2006	8,10	2 861,53	120,6
(3) Canadá			
1999	24,7	661,35	1,7
2000	66 ,80	725,16	19,7
2001	27,70	715,63	16,2
2002	22,15	734,77	12,6
2003	7,61	868,49	10,1
2004	1 ,5	993,91	21,3
2005	33,82	1 132,44	26,3
2006	-	1 167,54	25,5
(4) Reino Unido			
1999	88,00	1 467,03	-35,1
2000	118,80	1 445,19	-37,6
2001	52,60	1 435,63	-31,5
2002	24 ,02	1 574,47	-24,8
2003	16 ,77	1 814,64	-24,4
2004	56,21	2 155,16	-35,4
2005	164,53	2 229,47	-48,3
2006	169 ,80	2 289,66	-55,9
(5) Brasil			
1999	31,37	536,69	0,1
2000	32,77	601,55	-0,9
2001	22,45	510,38	-1,1
2002	16,59	460,61	-0,6

2003	10,14	505,54	-1,0
2004	18,14	603,78	1,6
2005	15,06	795,67	0,7
2006	18,80	817,94	5,9

(6) China

ANO	IDE	PIB	SALDO CONTA - CORRENTE
1999	40,31	1 083,28	15,7
2000	40,71	1 198,48	20,5
2001	46,87	1 324,81	17,4
2002	52,74	1 453,84	35,4
2003	53,50	1 640,97	45,9
2004	60,60	1 931,64	68,7
2005	72 ,40	2 234,13	160,8
2006	70,00	2 457,54	184,6

(7) México

1999	13,20	480,59	-14,2
2000	16,58	580,79	-18,7
2001	26,77	621,86	-18,0
2002	14,74	648,63	-13,6
2003	14 ,18	638,75	-8,5
2004	16,87	683,49	-6,7
2005	18,05	768,44	-5,0
2006	18,90	805,32	-2,7

Fonte: UNCTAD (2006).

¹ Uma discussão mais detalhada sobre esse tema pode ser encontrada em Agudelo e Tebaldi (1999), Caves e Frankel (2001), Gonçalves e Baumann (1999), Hymer (1978), Krugman e Obstfeld (2005), Martinelli Junior (1999), Salvatore (2000), Saracini e Paula (2006), Triches e Raguse (2006), entre outros.

² Em 2004, das 100 maiores corporações transnacionais dos países em desenvolvimento, 77 têm nacionalidade asiática (40 delas são de origem de Hong Kong e da província chinesa de Taiwan; 10 são da China) e as demais estão distribuídas entre a América Latina e a África, conforme UNCTAD (2006).

³ Essa corporação perde apenas, em termos de geração de emprego, da americana *Wal-Mart Stores*, com 2,055 milhões e da outra estatal chinesa a *State Grid*, no ramo de eletricidade, com 1,486 milhão. Na quarta posição, aparece a outra norte-americana, a *US Postal Service*, com 785.929 empregos,

⁴ A escolha desses países tem como base os elevados índices de participação nos fluxos mundiais de investimento externos diretos, além de serem as principais economias mundiais.

⁵ O Brasil é o 5º colocado em atração de investimentos externos diretos na visão das multinacionais, de acordo com pesquisa da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD); a China destaca-se na primeira posição, seguida de Índia, EUA, Rússia, Brasil, México, Alemanha, Grã-Bretanha, Tailândia e Canadá.

⁶ Em 1985, os investimentos externos diretos que ingressaram na economia chinesa foram menos de 2 bilhões de dólares.

⁷ No Anexo A, encontram-se os indicadores econômicos de todos os países analisados na Tabela 7.