

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ROSANA DE MELO LOURO

INVESTIMENTO BRASILEIRO DIRETO NO ESTRANGEIRO E SEUS
DESDOBRAMENTOS NO CONTINENTE AFRICANO

CURITIBA

2017

ROSANA DE MELO LOURO

INVESTIMENTO BRASILEIRO DIRETO NO ESTRANGEIRO E SEUS
DESDOBRAMENTOS NO CONTINENTE AFRICANO

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Wellington da Silva Pereira.

CURITIBA

2017

TERMO DE APROVAÇÃO

ROSANA DE MELO LOURO

INVESTIMENTO BRASILEIRO DIRETO NO ESTRANGEIRO E SEUS DESDOBRAMENTOS NO CONTINENTE AFRICANO

Monografia aprovada como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof. Dr. Wellington da Silva Pereira
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Profª. Dra. Dayani Aquino
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Profª. Dra. Denise Maria Maia
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 09 de novembro de 2017.

Dedico este trabalho ao meu querido esposo Carlos,
amor da minha vida, e a meus filhos Lorenzo, Laura e Giulia,
por compreenderem minhas ausências para alcançar mais
esse objetivo, que entendo ser igualmente deles.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por proporcionar-me a vida, saúde, força e esperança para enfrentar os obstáculos do dia-a-dia.

À minha família. Especialmente ao meu marido, aos meus filhos e aos meus pais por todo incentivo e apoio e por nunca medirem esforços para que eu concluísse mais essa etapa da minha vida. Agradeço também à minha família pet, Tchuck, Luna, Aramis e Felicitas por me proporcionarem alegrias diárias.

Ao meu professor orientador Dr. Wellington da Silva Pereira, pelas orientações, sabedoria, apoio, paciência e por tornar possível a conclusão desta monografia.

A todos os meus amigos. Especialmente àqueles que conheci durante a graduação, Cibele, Kauanna, Ana Paula, Débora, Gessica, Letícia e Dariane por enfrentarem comigo os desafios das disciplinas e as alegrias de superar cada uma delas.

A todos os professores do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná pelos ensinamentos compartilhados ao longo desses anos e por contribuírem para a minha formação profissional e pessoal, especialmente a professora Dayani que além de professora se tornou uma grande amiga.

A todos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação e torceram pelo meu sucesso.

RESUMO

O principal objetivo deste estudo acerca do processo de internacionalização de empresas, especialmente na experiência do Brasil, é compreender como essa inserção brasileira se dá no continente africano. Além disso, buscou-se fazer uma comparação com a inserção da China, atualmente a principal parceira comercial da África. Para o desenvolvimento do estudo, primeiramente buscou-se discorrer sobre as mais importantes teorias de internacionalização das empresas. Posteriormente o estudo analisou o processo de globalização e internacionalização de empresas propriamente dito e enfatizou a economia brasileira. Finalmente, a pesquisa buscou, também, analisar a internacionalização das empresas brasileiras e suas relações com o continente africano ponderando desde uma ótica histórica até seu perfil de trocas comerciais. Investigou suas principais tendências, convergências e divergências com as teorias predominantes e constatou-se que uma única teoria não é capaz de explicar o fenômeno da internacionalização das empresas brasileiras. Identificou também que o processo de globalização e internacionalização de empresas pode ser percebido como uma tendência mundial, em que, ao aproveitar da conjuntura atual, segue por caminhos que talvez não se enquadrem na mais otimista ou pessimista das previsões. Ademais, a internacionalização das empresas brasileiras e suas relações com o continente africano desenvolveu-se naturalmente dentro da análise da reconfiguração da competitividade brasileira no comércio internacional, já que este continente é considerado como um atrativo mercado emergente e que possui grande proximidade cultural com o Brasil.

Palavras-chave: Internacionalização de empresas. Investimento direto estrangeiro.
Investimento brasileiro direto no estrangeiro.

ABSTRACT

The main goal of the present study about the process of internationalization of companies, taking into account the Brazilian experience, is to understand how this Brazilian insertion takes place in Africa. In addition, a comparison was made with China's insertion, currently Africa's main trading partner. To carry on our study, we first sought to discuss the most important theories of internationalization of companies. Subsequently this study analyzed the process of globalization and internationalization of companies, seeking to emphasize the Brazilian economy. Finally, the research also sought to analyze the internationalization of Brazilian companies and their relations with the African continent, considering from a historical perspective to their profile of trade. Aiming to investigate its main tendencies, convergences and divergences with the predominant theories, it was verified that a single theory is not able to explain the phenomenon of Brazilian companies internationalization. It was also understood that the process of globalization and internationalization of companies can be perceived as a world trend, in which, taking advantage of the current conjuncture, it follows in paths that perhaps it does not fit in the most optimistic or pessimistic of the predictions. In addition, internationalization of Brazilian companies and their relations with the African continent developed naturally within the analysis of the reconfiguration of the Brazilian competitiveness in the international trade, since this continent is considered as an attractive emerging market and that has a great cultural proximity with Brazil.

Keywords: Internationalization of companies. Foreign direct investment. Brazilian direct investment abroad.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – FORMAS DE ENTRADA BRASILEIRA (IBDE) NOS MERCADOS INTERNACIONAIS	29
GRÁFICO 2 – IBDE x IDE NO BRASIL, (1990-2016).....	30
GRÁFICO 3 – IDE BRICs, (1990-2016)	34
GRÁFICO 4 – 20 PAÍSES QUE MAIS RECEBERAM IDE EM 2015/2016 (EM US\$ BILHÕES).....	38
GRÁFICO 5 – COMÉRCIO DO BRASIL COM O MUNDO E ÁFRICA (EM US\$ BILHÕES).....	42

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – INDICADORES ECONÔMICOS (1980-2007).....	22
TABELA 2 – INDICADORES ECONÔMICOS SELECIONADOS DE IDE E PRODUÇÃO INTERNACIONAL (EM US\$ BILHÕES).....	26
TABELA 3 – RELAÇÃO DE IDE RECEBIDO PELO BRASIL E IBDE, (1990-2016).....	33
TABELA 4 – PARTICIPAÇÃO DA ÁFRICA NOS FLUXOS TOTAIS DE IDE RECEBIDOS (%), (1990-2016).....	37
TABELA 5 – FLUXO DE IDE EM RELAÇÃO AO PIB (%), (1990-2016)	37
TABELA 6 – GRANDES EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA.....	43

LISTA DE SIGLAS

ABC	–	Agência Brasileira de Cooperação
BRIC	–	Brasil, Rússia, Índia e China
CEPAL	–	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
EMBRAPA	–	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EMN	–	Empresas Multinacionais
FMI	–	Fundo Monetário Internacional
F&A	–	Fusões e Aquisições
FDC	–	Fundação Dom Cabral
IBDE	–	Investimento Brasileiro Direto no Estrangeiro
IDE	–	Investimento Direto Estrangeiro
ONU	–	Organização das Nações Unidas
PIB	–	Produto Interno Bruto
SENAI	–	Serviço Nacional de Aprendizagem
UNCTAD	–	United Nations Conference on Trade and Development

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	12
2.2	A TEORIA DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO	14
2.3	A TEORIA DA INTERNALIZAÇÃO DE BUCKLEY E CASSON	15
2.4	TEORIA DO PARADIGMA ECLÉTICO DE DUNNING	16
2.5	A ESCOLA DE UPPSALA.....	17
2.6	A TEORIA DO FLUXO DE CONHECIMENTO	18
2.7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	19
3	O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS	21
4	A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS	28
5	INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS E SUAS RELAÇÕES COM O CONTINENTE AFRICANO	36
5.1	RELAÇÕES COMERCIAIS RECENTES ENTRE BRASIL E ÁFRICA	36
5.2	BRASIL E CHINA NA ÁFRICA	44
6	CONCLUSÕES.....	47
	REFERÊNCIAS	49

1 INTRODUÇÃO

A internacionalização das empresas brasileiras (o tema desta monografia) se tornou um movimento contínuo e estruturado no contexto da mundialização do capital, usando a expressão de Chesnais (1996), atingindo proporções cada vez mais significativas no que tange ao volume de investimentos diretos no estrangeiro por empresas de capital nacional, chegando ao ponto de superar o investimento de empresas estrangeiras no Brasil no ano de 2006.

Uma combinação de fatores, particularmente a partir da primeira metade da década de 2000, proporcionou uma evolução significativa do investimento direto estrangeiro (IDE). Logo, entende-se que os países em desenvolvimento desempenham papel cada vez mais significativo no processo de globalização econômica, tornando-se fonte e destino de investimentos diretos estrangeiros. Desta reconfiguração do comércio internacional surge a necessidade de compreender e analisar os mercados onde empresas brasileiras investem, nascendo daí os questionamentos sobre como vem se desenvolvendo as relações comerciais entre o Brasil e o mercado emergente africano.

Assim, o objetivo principal deste trabalho é estudar acerca do processo de internacionalização de empresas, tendo como objetivos específicos a experiência brasileira de internacionalização de empresas, como a inserção brasileira se dá no continente africano e compará-la com a que é vista para a China, a qual é o principal parceiro comercial da África atualmente.

Para o cumprimento desses objetivos são utilizados referencial bibliográfico para a revisão teórica e de literatura e informações secundárias relacionadas à temática, bem como, foi realizada a construção de gráficos e tabelas com dados fornecidos por órgãos internacionais e nacionais que suportam as análises que seguem.

Para tanto, a monografia foi dividida em quatro capítulos: o primeiro discorre sobre diversas e importantes teorias de internacionalização das empresas; o segundo analisa o processo de globalização e internacionalização de empresas; o terceiro fala especificamente da experiência brasileira de internacionalização de empresas; e o quarto item considera a internacionalização das empresas brasileiras e suas relações com o continente africano ponderando desde uma ótica histórica até seu perfil de trocas comerciais. Por fim, são apresentadas as conclusões deste estudo.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Estudos a respeito de empresas multinacionais têm despertado interesse e produzido muitas análises acadêmicas, bem como na imprensa especializada. Isto revela a sua importância na conjuntura social e econômica contemporânea, do mesmo modo que demonstra a interdependência entre os países e as transformações que esta interdependência pode causar.

No caso do Brasil, entendido internacionalmente como um país emergente e tradicionalmente importador de capital, o investimento brasileiro direto no estrangeiro (IBDE) é um fenômeno de importância recente e que cada vez mais tem tomado espaço nos projetos de expansão das empresas nacionais, bem como, na agenda do governo. Entretanto, para entender este movimento econômico, deve-se buscar compreender os motivos e as maneiras pelas quais uma empresa decide se internacionalizar, em outras palavras, é necessário perceber o porquê e o como isso ocorre.

Estas indagações estão no cerne da discussão sobre o movimento de globalização, particularmente pelo fato de que investir no estrangeiro passou a ser percebido como um dos caminhos para um crescimento sustentado das empresas e até mesmo de sobrevivência em tempos de crise.

O estudo das diversas tradições teóricas e suas distintas explicações para este fenômeno é pertinente a este trabalho para que finalmente seja possível a análise do IBDE.

A discussão deste tema exige igualmente que se esclareça o que se entende por empresa multinacional/transnacional, bem como, investimento direto estrangeiro (IDE). Para o primeiro conceito podemos simplesmente apontá-lo como aquelas empresas que administram plantas de produção em pelo menos dois países diferentes, seguindo o entendimento de Caves (2007), no que se refere ao termo empresa multinacional/transnacional (EMN), ao invés de companhia/corporação multinacional/transnacional ou firma multinacional, uma vez que para o autor o termo empresa direciona a atenção ao mais alto nível de coordenação na hierarquia das decisões de negócios.

Seguindo na definição de conceitos, o IDE parte do pressuposto de que a empresa opta por “vender diretamente ou fabricar no estrangeiro, ao invés de simplesmente exportar ou importar através de parceiros comerciais estrangeiros”. (AMATUCCI, 2009, p. 6).

Este capítulo está organizado em 6 itens que sistematizam as principais teorias sobre IDE conforme os seguintes autores: a teoria de Hymer (1960) sobre o Investimento Direto

Estrangeiro, a teoria do Ciclo de Vida do Produto de Vernon (1966), o conceito de Internalização de Buckley e Casson (2009), a abordagem do Paradigma Eclético de Dunning (2001), a escola de Uppsala com os autores Johanson e Vahlne (1977) e o Fluxo de Conhecimento de Kogut e Zander (1993).

Partindo deste contexto, o objetivo deste capítulo é apresentar as principais teorias de negócios internacionais, para posteriormente discutir os movimentos do IDE mundial e brasileiro, uma vez que os fatores que determinam a prática de IDE por empresas, em detrimento do comércio exterior são diversos.

2.1 A TEORIA DO PODER DE MERCADO DE HYMER

Na tese de doutoramento de Hymer (1960) denominada “As operações internacionais das firmas nacionais: um estudo do Investimento direto estrangeiro”, encontra-se a distinção entre investimento direto e de portfólio, em que o primeiro seria caracterizado pelo controle direto do investidor na firma localizada no estrangeiro, enquanto no segundo caso o controle não estaria nas mãos deste.

Ao diferenciar estes dois tipos de investimentos, baseando-se em uma análise dos dados agregados de investimento direto estadunidense e comparando-o ao de outros países, o autor conclui que as regras e teorias concernentes ao investimento de portfólio não explicam o IDE, pois as empresas que investem no estrangeiro também compram somas substanciais no exterior, contrapondo-se a simples busca de rendimentos mais altos em países distintos aos de origem por meio de taxa de juros maiores. (HYMER, 1960).

Neste estudo o autor sugere que o IDE não é comportado pela teoria da busca por melhor taxa de juros e propõe que o mesmo é formado pela confluência do fluxo de capitais entre países e das operações internacionais da empresa, estando relacionado à necessidade de controle desta pelo investidor.

As razões para esta busca de controle seriam, basicamente, a necessidade do investidor em garantir a salvaguarda de seu investimento, aproximando-se assim do investimento de portfólio, bem como, o desejo de remover a concorrência entre a empresa objeto do investimento e as empresas em outros países, apropriando-se plenamente dos retornos de certas habilidades e competências, sendo esta uma estratégia defensiva. (HYMER, 1960).

Estes dois pontos levantados pelo autor são classificados por Amatucci (2009, p.8) como “As vantagens econômicas da propriedade e do controle”, ressaltando o fato que a “empresa que efetua o IDE utiliza assim as imperfeições do mercado a seu favor”.

2.2 A TEORIA DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO

A teoria do ciclo de vida do produto de Raymond Vernon (1966) é uma das teorias de negócios internacionais mais conhecidas e visa colocar menos ênfase na doutrina de comparação de custos na explicação do investimento direto, evidenciando o *timing* para inovação, os efeitos das economias de escala e os efeitos da incerteza em influenciar os padrões de comércio.

Em sua análise o autor explica que de fato a busca pelo conhecimento é uma parte inseparável do processo decisório e que a relativa facilidade de acesso a este pode afetar profundamente os resultados, uma vez que uma das implicações seria a de que os produtores, em um determinado mercado, estariam mais propensos a ter em conta a possibilidade de introduzir novos produtos no mesmo, em relação àqueles produtores localizados em outro mercado.

Argumenta ainda que a introdução de novos produtos ocorre mais facilmente em países desenvolvidos, como por exemplo os Estados Unidos da América, já que as inovações tecnológicas são intensivas em capital, mão de obra especializada e os empreendedores destes países seriam mais conscientes das oportunidades para satisfazer novos desejos associados a maiores níveis de rendimento por parte dos possíveis compradores.

Esta condição inicial, em que o produtor selecionaria o seu local de produção considerando primeiramente as condições nacionais de aceitação de seu produto e a viabilidade de sua produção, aponta para países mais desenvolvidos e estaria além de uma simples análise de custos e de condições de transporte.

Em um segundo momento, conforme a demanda do novo produto se expande, percebe-se que surge um grau mais elevado de padronização, embora se preserve os esforços na diferenciação e especialização deste. O aumento da padronização do processo de produção aumenta a necessidade de mão de obra especializada, bem como esta situação faz com que o país de produção aumente seu volume de exportações, além de seus investimentos em capital oriundo da necessidade de importações. (VERNON, 1966).

Em um terceiro momento, com o aumento substancial da padronização da produção, o autor sugere que países menos desenvolvidos oferecem vantagens competitivas atuando como um novo local de produção, seguindo assim as regras do comércio internacional, em lugar daquelas relativas ao IDE.

Logo, na fase de inovação (primeira fase do ciclo de vida do produto), em que o produto e o processo de produção não estariam ainda padronizados necessitando altos custos de investimento e mão de obra especializada, geraria uma condição monopolista para o produtor, o que, por sua vez, necessitaria de um mercado capaz de absorver este produto com baixa elasticidade de preço e alto custo, fornecendo-lhe suficiente poder de mercado para recuperar os custos da inovação.

Surge, então, a segunda fase que é oriunda da subsequente padronização do produto, gerando diminuição de seus custos e necessidade de trabalho especializado, viabilizando a exportação para mercados menos abastados com preços menores. Ao mesmo tempo, dá-se a concorrência dos países com fatores de produção mais baixos e, a pressão para maior diminuição destes, incentiva o deslocamento da produção para países com fatores mais baratos. Isso explica, pela primeira vez, segundo Amatucci (2009), o porquê de os países desenvolvidos importarem produtos ali desenvolvidos.

Quando a padronização se completa e a concorrência está em alto nível, Vernon (1966) observa que em reação à ameaça da perda de mercado, e não necessariamente à oportunidade de negócios, os produtores costumam tomar decisões que os levam a delegar a produção aos países com fator trabalho de custo baixo.

Segundo Amatucci (2009), tanto Vernon (1966) quanto Hymer (1960) ressaltam que a transferência de locais de produção facilitaria a compra e a venda intrafirma, propiciando a determinação de preços de compra e venda por estas empresas, o que facilitaria a fixação de preços pelo produtor e não pelo mercado (conhecido como preço de transferência).

2.3 A TEORIA DA INTERNALIZAÇÃO DE BUCKLEY E CASSON

A teoria de Buckley e Casson (2009) tenta explicar o motivo pelo qual o processo de internacionalização se desenvolve em mercados imperfeitos e busca demonstrar como aspectos aparentemente sem relação na operação das multinacionais, como por exemplo transferência de tecnologia e comércio internacional de produtos semi-processados, poderia ser compreendido como um único conceito.

A determinante *location strategy* defendida pelos autores estaria ligada à crescente importância das atividades não produtivas que uma empresa contemporânea necessita empreender, como por exemplo: *marketing*, pesquisa e desenvolvimento, treinamento de pessoal, administração financeira, etc. (BUCKLEY; CASSON, 2009).

Para os autores o pressuposto do desenvolvimento das empresas multinacionais segue o entendimento de que, em uma situação onde as firmas buscam a maximização de seus lucros em mercados imperfeitos, irá frequentemente existir um incentivo em superar estes obstáculos concernentes aos produtos intermediários, onde internalizarão os mesmos através da conquista da propriedade (*ownership*) e do controle, com o intuito de eliminar as dificuldades oriundas dos mecanismos de mercados usuais ao criar um mercado interno à própria firma. (BUCKLEY; CASSON, 2009).

Logo, os fatores que influenciariam a internalização e conseqüentemente a criação de uma empresa multinacional, diriam respeito às especificidades da indústria e dos mercados intermediários da firma, da região e dos países envolvidos.

As implicações da internalização do conhecimento e do programa de pesquisa e desenvolvimento (P&D) da empresa multinacional são de especial importância aos autores, já que para os mesmos isto identificaria os fatores de longo prazo que explicariam, em parte, o porquê de certos tipos de atividades se desenvolverem em certos tipos de localizações sob o controle de determinados tipos de firmas.

2.4 TEORIA DO PARADIGMA ECLÉTICO DE DUNNING

Para Dunning (2001) nenhum destes três conceitos estudados anteriormente explicariam *per se* os motivos pelos quais surgiria o IDE. Logo, o autor prefere correlacioná-los e define que o IDE se daria em um dado momento, determinado pela conjugação de três fatores principais: primeiro, a rede de vantagens competitivas que empresas de uma nacionalidade possuem sobre firmas de nacionalidade distinta em suprir um mercado particular ou conjunto de mercados; segundo, a percepção por parte das empresas que seja do seu interesse internalizar os mercados para a geração e/ou o uso de seus ativos agregando valor a eles e, terceiro, a medida que as empresas optam por localizar as atividades de agregação de valor fora de suas fronteiras nacionais.

O autor esclarece que seu paradigma eclético (conhecido como OLI – *ownership, location, internalization*) sugere que cada uma dessas vantagens e a configuração entre elas

ocorra possivelmente em um contexto específico, sendo passível de variar em todos os setores (ou tipos de atividades de valor adicionado), regiões ou países (dimensão geográfica) e entre as empresas. (DUNNING, 2001).

A decisão de uma firma em realizar o IDE, portanto, é uma decisão estratégica visando obter vantagem competitiva. Contudo, não é explicada necessariamente por uma teoria econômica de maneira singular. O próprio autor argumenta que o paradigma eclético também é mais bem aproveitado se considerado como uma estrutura para analisar os determinantes da produção internacional ao invés de como uma teoria preditiva. (DUNNING, 2001).

2.5 A ESCOLA DE UPPSALA

O modelo de internacionalização de empresas conhecido como escola de Uppsala foca na ideia de internacionalização progressiva, ou seja, baseia-se nas aquisições graduais, integração e uso de conhecimento sobre mercados estrangeiros e operações, e no incremento do crescimento do comprometimento aos mercados estrangeiros destas empresas. (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Este modelo foi concebido através de observações empíricas de empresas suecas, e utilizado como referencial teórico para o modelo da teoria comportamentalista da firma de Cyert e March (1963, apud AMATUCCI, 2009, p. 19) “o qual afirma, em grandes linhas, que o comportamento da empresa é resultado da soma de uma miríade de decisões incrementais cotidianas”.

Johanson e Vahlne (1977) observaram que o estabelecimento sucessivo de operações em novos países estava relacionado à determinada ordem no tempo e à distância psíquica entre o país de origem e os importadores de seus produtos.

No mesmo estudo apontam para outras pesquisas que indicam que quase todas as filiais de vendas das empresas observadas haviam se estabelecido através da aquisição de ex-agente de importação ou foram organizadas em torno de uma pessoa empregada por este. Sua pesquisa permitiu que concluíssem que filiais de vendas são precedidas, em praticamente todos os casos, por venda através de um agente, do mesmo modo que a produção local é geralmente precedida por filiais de vendas. (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Neste modelo, considera-se que a empresa busca o aumento de seu lucro no longo prazo, equivalendo ao crescimento no seu entorno, bem como também se esforça para manter os riscos em um nível baixo. Estes esforços são assumidos para caracterizar a tomada de

decisões em todos os níveis da empresa. Dadas estas premissas e do estado dos fatores econômicos e comerciais que constituem o quadro em que uma decisão é tomada, o modelo assume que o estado de internacionalização é afetado pelas oportunidades e riscos percebidos que, em contra partida, influenciam as decisões em relação ao comprometimento com o novo mercado e às atividades em curso. (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

O grau de comprometimento é maior quanto maior forem integrados os recursos em questão com outras partes da empresa, uma vez que seu valor é dado de acordo com a integração de suas atividades, assim, quanto mais especializados os recursos a um mercado específico, maior será o grau de comprometimento da firma. Do mesmo modo, pode-se referir ao grau de comprometimento de uma empresa em relação a um determinado mercado em função do conhecimento que se possui sobre ele. Portanto, se o conhecimento pode ser considerado um recurso, conseqüentemente, quanto maior o conhecimento sobre determinado mercado, melhor avaliáveis são seus recursos e mais forte é o comprometimento com ele. (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

As atividades correntes são a primeira fonte de experiência/conhecimento, sendo este um fator importante na razão pela qual o processo de internacionalização se dá de maneira lenta, enquanto que as decisões de comprometimento dependem de quais decisões alternativas surgiram no momento e como elas são escolhidas, uma vez que respondem à percepção de problemas e/ou oportunidades no mercado em questão.

2.6 A TEORIA DO FLUXO DE CONHECIMENTO

Em Kogut e Zander (1993) se percebe o surgimento do tratamento da empresa multinacional como uma comunidade social em que a produção de conhecimento *per se* já é uma vantagem comparativa. O argumento de que a eficiência na transmissão do conhecimento dentro da empresa explicaria a opção por propriedade e pela expansão da empresa multinacional é suportada por duas observações.

A primeira é a vantagem comparativa, considerada uma condição para o comércio, em que diferenças de produtividade na realização de atividades econômicas tornam desejável para as empresas e nações se especializarem e comercializarem produtos e serviços que refletem suas capacidades superiores. A segunda se refere ao perigo ou ao custo de depender do mercado que pode exigir a internalização do comércio (ou transações) dentro da empresa.

Na linguagem utilizada na literatura sobre o IDE, a primeira observação diz respeito à propriedade, enquanto a segunda refere-se à "internalização" do mercado. Estas duas observações fornecem uma explicação para que a atividade econômica deva ser organizada dentro de uma empresa e que o IDE deva ocorrer quando o comércio é transacionado através de fronteiras nacionais. (KOGUT; ZANDER, 1993).

2.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta breve revisão das principais correntes teóricas referente aos determinantes do IDE proporcionou o entendimento de que sua maior ênfase repousa nos fatores específicos à EMN, onde sobressai mais os elementos ligados à concorrência do que aos aspectos locais.

Percebemos igualmente que os IDEs surgem em setores provavelmente dominados por oligopólios por conta das imperfeições de mercado, com empresas em busca de garantir seus investimentos através da propriedade e a superação das dificuldades encontradas nestes mercados, como vimos em Hymer (1960) e Vernon (1966), com estratégias de atuação notadamente defensivas.

Nessa mesma linha apontamos a ideia da internalização de custos da transação de Buckley e Casson (2009) que partem do pressuposto de que os mercados dos produtos intermediários são imperfeitos e, portanto, seria de melhor proveito para a empresa internalizar estes custos para, assim, diminuir os custos de transação ao internacionalizar a empresa, produzir e controlar direto do exterior, e ocorrer, portanto, o IDE.

Seguindo em uma visão de característica microeconômica temos a explicação do IDE de John Dunning (2001). Sua análise do processo de surgimento de IDE é bastante abrangente e, além de abarcar a teoria de internalização (*internalization*) de Buckley e Casson (2009) em que a empresa optaria em manter a atividade de negociar dentro da própria firma quando esta se torna um custo muito elevado ao ser desenvolvida diretamente com um parceiro, também abrangeria os conceitos de localização (*location*). Este último conceito afirma que a empresa teria vantagens comparativas em se instalar em locais que ofereçam condições privilegiadas de acordo ao ciclo do produto, como vimos em Vernon (1966), e de propriedade (*ownership*), em que prevaleceriam os dois tipos de vantagem defendidos por Hymer (1960), quais sejam, a prudência no uso dos recursos, a fim de assegurar o seu investimento, e a eliminação da concorrência internacional.

Para Dunning sua abordagem deve ser tomada como um paradigma, segundo Nonnenberg e Mendonça (2005), na medida em que abarca diversas teorias concorrentes (OLI) acrescentando uma quarta condição: a estratégia de longo prazo da empresa. Os investimentos no exterior, então, se dariam por meio da busca de novos mercados, recursos, eficiência e ativos estratégicos, razões estas que estariam diretamente relacionadas ao aumento expressivo das motivações de investimento das EMNs.

No que tange à teoria do Fluxo de Conhecimento de Kogut e Zander (1993) veremos que possui forte influência nas características do IBDE, uma vez que apontam a dificuldade de transferir conhecimento entre culturas diferentes, entendendo isso como o principal custo na internacionalização.

De maneira geral, veremos adiante que os determinantes do IDE podem estar relacionados tanto com fatores determinados pelas EMNs e as características de seus países de origem, quanto por fatores locais das empresas, inclusive as brasileiras. (NONNENBERG; MENDONÇA, 2005).

No próximo capítulo será apresentado o cenário em que se dá o processo de internacionalização de empresas. Isso será importante para se compreender os instrumentos adotados para isso, ao mesmo tempo que se discutirá a especificidade brasileira e as motivações de sua inserção no continente africano.

3 O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Uma das maneiras de debater os fluxos do capital financeiro no contexto da globalização contemporânea é aquela apresentada por Chesnais (1996) na qual a hegemonia e a mundialização do capital são avaliados de maneira a demonstrar o ônus e o bônus desse processo em que as empresas multinacionais são os atores principais no aprofundamento da financeirização das relações econômicas no contexto internacional.

Chesnais (1996) começa sua análise por distinguir e decifrar palavras que considera carregadas de ideologia, como por exemplo, globalização e mundialização. Primeiramente, o conceito globalização teria surgido na década de 1980, no âmago das *business management schools* de Harvard, Columbia, Stanford etc.

Basicamente, a mensagem que este conceito passava aos grandes grupos empresariais era a de que todos deveriam repensar suas estratégias internacionais aproveitando a conjuntura de desregulamentação e liberalização financeira, bem como, as novas ferramentas de telecomunicações capazes de fornecer meios de comunicação e controle extremamente eficientes, como nunca antes se viu.

Assim, foi neste momento que se deu a formação do mundo triádico (Estados Unidos da América, União Europeia e Japão), em que o estímulo para o desenvolvimento da globalização, na verdade, nada mais era do que o consenso entre os dirigentes políticos e industriais estadunidenses, europeus e japoneses no intuito de trabalharem unidos em prol de seus interesses comuns. Congruentemente ao fato deste termo ser um conceito vago, embora não neutro, ele teria povoado as publicações econômicas, o imaginário social e os discursos políticos e econômicos do cotidiano a partir dos anos 1980. (CHESNAIS, 1996).

Se por um lado o substantivo globalização pode ser empregado com o conteúdo ideológico que convier ao interlocutor, isso já não seria possível com o termo mundialização, já que ele teria maior nitidez conceitual. Este termo, de origem francesa, seria capaz de incorporar a ideia de que se houve uma mundialização da economia, consequentemente, dever-se-ia construir instituições políticas mundiais capazes de “dominar o seu movimento”. (CHESNAIS, 1996, p. 24).

Seguindo nesta linha de análise, Fleury (2011) avalia a existente necessidade de regulação internacional como o quarto estágio da globalização, no que se refere ao plano institucional, logo após os três primeiros estágios, ou seja, a globalização financeira, a globalização comercial e a globalização de produção. Dentro deste contexto, o conceito de

globalização teria se sobreposto ao conceito de mundialização, especificamente para dissimular sobre quais forças do mundo industrial, ou seja, do capital, a adaptação dos países menos desenvolvidos industrialmente deveriam se submeter no intuito de se tornarem parte deste processo que implica, necessariamente, numa mudança até mesmo na organização do trabalho. (CHESNAIS, 1996).

Os estágios da globalização apontado por Fleury (2011) foram primeiramente identificados por Chesnais (1996) que os dividiu em três, caracterizados basicamente por períodos e suas correspondentes conjunturas. O primeiro estágio identificado como o da globalização financeira, a partir da década de 1970, teve como agentes a desregulamentação dos mercados financeiros e o avanço das telecomunicações, o que proporcionou uma maior e mais rápida circulação de dinheiro.

O segundo estágio se tornou mais evidente a partir da década de 1980 com a globalização comercial, decorrente da redução das barreiras do comércio internacional e do desenvolvimento das tecnologias de transporte que viabilizaram a movimentação mais rápida de produtos. A partir deste estágio Fleury (2011) faz uma análise comparativa entre o crescimento do PIB mundial e o crescimento do comércio internacional entre os anos de 1980 e 2007, conforme demonstra a Tabela 1.

TABELA 1 – INDICADORES ECONÔMICOS (1980-2007)

Indicadores Econômicos	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Exportação + Importação de bens e serviços, % do PIB mundial	39	38,7	38,3	42	50	54,1	56,9
Países Desenvolvidos, % do PIB	39	39,9	38,1	40,5	48,2	49,6	49,4
Países em Desenvolvimento, % do PIB	33	32,6	39,3	48,3	57,2	63,5	82,2
Exportação para filiais estrangeiras, % exportação mundial total	n/a	31,9	27,5	32,3	33,3	33,3	33,3
Estoque de IDE entrante, % PIB mundial	6,7	8,4	9,3	10,3	18,3	22,7	27,9
Países Desenvolvidos, % PIB	4,9	6,2	8,2	8,9	16,3	21,4	27,2
Países em Desenvolvimento, % PIB	12,6	16,4	14,8	16,6	26,2	27,0	29,8

FONTE: Adaptada de FLEURY (2011).

Os três primeiros indicadores (medidos pela soma das exportações e importações de bens e serviços) da Tabela 1 demonstram que houve um aumento de 46% no crescimento do comércio internacional em relação ao PIB mundial. O autor ressalta que embora o crescimento da participação dos países emergentes comparado aos países desenvolvidos no

comércio internacional seja impressionante, 149% *versus* 26%, percebe-se que os investimentos estrangeiros nos países desenvolvidos cresceu proporcionalmente mais do que os investimentos estrangeiros em países emergentes. Em outras palavras, apesar de o IDE nos países emergentes ter aumentado significativamente, seu crescimento foi muito maior nos países desenvolvidos. (FLEURY, 2011).

O quarto indicador (porcentagem das exportações de filiais estrangeiras em relação às exportações mundiais) exhibe as trocas intra-empresa, ou seja, as exportações entre subsidiárias de multinacionais em diferentes países. Este dado revela certa estabilidade no fluxo de IDE em relação ao total das exportações mundiais, oriundo da internalização (*internalization*) do comércio, sugerindo um intenso processo de globalização produtiva (*ownership*), principalmente no que tange ao local onde as coisas são produzidas e como são transportadas (*location*), corroborando o paradigma eclético de Dunning (2001).

Ainda segundo Fleury (2011) os três últimos indicadores desconsideram os fluxos de bens e serviços, atentando-se apenas para o fluxo internacional do investimento direto em atividades de produção.

No terceiro estágio, referente à globalização da produção, em que a produção e os sistemas de operação estão organizados de acordo com a lógica de produção globalizada, a empresa multinacional assume papel determinante, definindo onde produzir e como entregar seu produto. Assim, Chesnais (1996) busca demonstrar que é neste ambiente de nova tecnologia juntamente ao novo quadro neoliberal que os grandes grupos industriais, tanto os do setor manufatureiro quanto ao de serviços, puderam reorganizar seu modo de se internacionalizar, bem como modificar profundamente as relações de trabalho. Pode-se dizer que a internacionalização é um processo pelo qual seus agentes estão conectados de maneira específica, sendo que as EMNs são apenas um dos vários atores que fazem parte da globalização.

Para explicar o papel da multinacional neste processo, Fleury (2011) faz um breve levantamento das várias gerações de multinacionais – remontando ao ano de 1602 com a Companhia Holandesa das Índias e outras empresas que foram bem sucedidas no velho ambiente colonial – e que se tornaram importantes no século XIX com origem inglesa, francesa e alemã.

No século XX coube às empresas estadunidenses converterem-se em multinacionais, desenvolvendo processos de produção em larga escala e produtos padronizados, como por exemplo, a de máquinas de costura e carros, sendo que a sua idade de ouro foi o período imediato à Segunda Guerra Mundial. Já nos anos 1980 as empresas japonesas começaram a

internacionalizarem-se influenciando e sendo influenciadas pelas coreanas. Finalmente, nos idos da década de 1990, durante o terceiro estágio da globalização, foi possível perceber que as empresas multinacionais se transformaram em agentes determinantes do processo de globalização (FLEURY, 2011).

Sistemas como o “*lean production*”, “*toyotista*” de terceirização e o “*just-in-time*” foram adotados de maneira rápida e eficiente pelos grandes grupos entre os principais países capitalistas, fazendo recair sobre as firmas “terceiras” a precariedade salarial e os imprevistos conjunturais. Contudo, esta estrutura não fez com que o interesse das multinacionais por locais de produção com baixos salários e próximas às suas bases principais, ou seja, dentro dos próprios polos “triádicos”, deixasse de existir. Pelo contrário, evidenciou uma hierarquia de regiões, segundo o interesse dos países que fazem parte do oligopólio mundial. A base de expansão mundial dos grandes grupos intra-triádicos, e da concentração internacional resultante das fusões e aquisições, fortaleceram os investimentos cruzados em seu seio. (CHESNAIS, 1996).

Este aspecto do processo da globalização pode ser mais bem avaliado no trabalho de Alfaro e Chen (2010) em seu estudo sobre a aglomeração global das empresas multinacionais. Os autores atentam para o fato de que a emergência de aglomerados de multinacionais é um dos fenômenos mais notáveis no processo de globalização. Analisando as forças e padrões que determinam esta aglomeração, apontam para o crescimento exponencial da circulação de bens, capital e ideias como uma das mais proeminentes tendências econômicas das décadas recentes, sendo que a chave mestre deste fenômeno estaria no papel desempenhado pelas multinacionais no que tange à produção transfronteiriça, ao investimento e à inovação, como indicado por Fleury (2011) anteriormente.

Questionando se a aglomeração das multinacionais é a regra ou a exceção, Alfaro e Chen (2010) desenvolveram sua análise por meio de um banco de dados mundial e com a produção de um novo índice, considerando os padrões de aglomeração das multinacionais e das empresas nacionais. Por meio deste índice, os autores concluem que a aglomeração das multinacionais e dos trabalhadores destas empresas segue em certa medida a mesma tendência que a percebida nas empresas nacionais, ou seja, quanto maior o índice de aglomeração de multinacionais em determinada área, maior será a aglomeração de trabalhadores.

Porém, entre sedes de multinacionais e subsidiárias de multinacionais o padrão de aglomeração é distinto, pois estariam de acordo com a teoria de Markusen (2002 apud ALFARO; CHEN, 2010) a qual explica que as sedes de multinacionais tendem a se localizar

em regiões de mão de obra especializada abundante, enquanto que as subsidiárias de multinacionais são distribuídas de maneira dispersa, uma vez que se baseiam em fatores como acesso ao mercado e vantagens comparativas.

Em seguida, Alfaro e Chen (2010) buscaram observar os fatores econômicos que influenciam na tomada de decisão de uma multinacional pela escolha de se instalar em determinado país e os individualiza em duas categorias. A primeira consiste nos fundamentos do IDE que motivam uma multinacional a se instalar em determinado país, neste caso, considera-se o acesso ao mercado e as vantagens comparativas. A segunda categoria diz respeito às forças de aglomeração elencadas pelos autores que incluem as relações verticais de produção, as externalidades no mercado de trabalho, as externalidades no mercado de bens de capital e a difusão de tecnologia.

Assim, os autores foram capazes de constatar que o comportamento da aglomeração de multinacionais não é um mero reflexo do padrão de aglomeração industrial dos países hospedeiros e, inclusive, seguem um padrão distinto de suas contrapartes domésticas. Portanto, os fundamentos de localização do IDE apesar de desempenhar um papel significativo não seriam os únicos a motivarem a aglomeração das empresas multinacionais, já que a decisão de se instalar em uma determinada região também seria afetada pelo estágio de aglomeração da economia da região em questão, bem como, as ligações verticais de produção, a difusão de tecnologia e as externalidades do mercado de capitais. (ALFARO; CHEN, 2010).

A importância dos fundamentos de localização e economias de aglomeração varia significativamente entre aglomeração de subsidiárias de empresas multinacionais da aglomeração de sedes de multinacionais e plantas domésticas, de acordo com Alfaro e Chen (2010). Isso remete à análise de Chesnais (1996) quando ele explica o IDE por meio do entendimento da transformação da economia internacional em uma economia mundial, já que para o autor “é a partir do movimento do capital produtivo que se deve pensar as relações recíprocas que se estabelecem entre as três modalidades principais de internacionalização”. (CHESNAIS, 1996, p. 52).

Fleury (2011) também alude aos motes da internacionalização de empresas e suas características de fixação quando nos mostra uma série de dados que refletem o crescimento dos fluxos em investimentos de produção, medidos por meio do IDE ligado às atividades das empresas multinacionais, como está apresentado na Tabela 2.

TABELA 2 – INDICADORES ECONÔMICOS SELECIONADOS DE IDE E PRODUÇÃO INTERNACIONAL (EM US\$ BILHÕES)

Indicadores Econômicos	1982	1990	2006	2007
Fluxos de IDE para fora	27	239	1.323	1.997
Estoque de IDE para fora	579	1.785	12.756	15.602
Exportação de bens e serviços não tributados	2.395	4.417	14.848	17.138
Fusões e aquisições no estrangeiro	n/a	200	1.118	1.637
Vendas de filiais estrangeiras	2.741	6.126	25.844	31.197
Produto bruto de filiais estrangeiras	676	1.501	5.049	6.029
Total de ativos de filiais estrangeiras	2.206	6.036	55.818	68.716
Exportação de filiais estrangeiras	688	1.523	4.950	5.714
Emprego de filiais estrangeiras	21.524	25.103	70.003	81.615

FONTE: Adaptada de FLEURY (2011).

Este conjunto de dados da Tabela 2 fornece uma indicação clara de como as atividades de produção foram reconfiguradas para a chamada "globalização produtiva" que abriu o caminho para a participação dos países emergentes. Em outras palavras, a expansão muito rápida do comércio mundial de bens manufaturados, a partir da década de 1980, foi impulsionada pela redução sistemática das barreiras comerciais, o que contribuiu para o estabelecimento de redes globais de produção.

Como a capacidade de produção cresceu em muitas partes do mundo, a produção era cada vez mais realizada por empresas de propriedade local, beneficiando-se da mobilidade global das finanças. Esta constatação de Fleury (2011) parece corroborar a ideia que Chesnais (1996) defendia no que tange a importância do IDE, a partir da década de 1980, na constituição da interdependência entre os países.

Contudo, ao estudar os dados utilizados pelos dois autores, percebe-se que a partir de fins da década de 1990 o fluxo de IDE passou a extrapolar as fronteiras do mundo intra-triádico, embora não tenha existido uma diminuição do mesmo, mas sim seu aumento substancial.

Segundo Hiratuka e Sarti (2011) durante o mesmo período predominava o IDE entre economias avançadas, com 95% de origem e 83% de destino, enquanto que na primeira década dos anos 2000 este fluxo apresentou uma mudança, posto que 15,8% dos fluxos de origem vinham de países emergentes e de destino somavam 36,6% do total do IDE mundial.

Logo, as razões que incentivaram e continuam a incentivar as empresas a investirem em países estrangeiros são diversos como vimos, entretanto, o aumento exponencial desta prática nos últimos anos pode ser entendido como uma “pressão inexorável sobre as empresas que ainda não se internacionalizaram (a não ser através de exportações)” forçando as

empresas domésticas a transformarem-se de maneira a se protegerem, bem como, a protegerem o mercado local dos competidores multinacionais. (CARVALHO, 2007, p. xi).

No que tange aos países em desenvolvimento, Nonnenberg e Mendonça (2005) afirmam que aparte dos fatores específicos às EMNs, aspectos macroeconômicos locais também são importantes. Seu estudo apontou que o tamanho da economia tendo o PIB como *proxy*, o grau de abertura, o ritmo de crescimento médio dos últimos anos, o grau de escolaridade da população e o risco país são fatores determinantes na decisão do IDE.

Mais especificamente em relação à economia brasileira, Mattos, Cassuce e Campos (2007) analisaram que as variáveis que se relacionam positivamente com os IDEs de longo prazo no Brasil são a taxa de câmbio, o grau de abertura do mercado e o risco país, tendo esta última a maior sensibilidade na definição do IDE.

Será sob este contexto que se discutirá este fenômeno no Brasil, bem como seus desdobramentos sobre o IBDE na África, uma vez que o grau de internacionalização da economia brasileira é alto e constitui fator de grande influência nas estratégias e motivações das empresas nacionais.

4 A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Nas últimas duas décadas o Brasil passou por um processo histórico que foi determinante para o delineamento de sua atuação em relação ao grau de IDE. Como bem ressaltado por Tavares (2006, p. 5), este fenômeno é uma “reação a fatores domésticos, regionais e globais, bem como fruto do amadurecimento organizacional e financeiro de algumas das maiores empresas do país”.

Este aumento do IBDE acontece concomitantemente ao de outros países em desenvolvimento, cabendo aos países asiáticos a predominância do IDE proveniente destes, em detrimento da antiga liderança da América Latina nos anos 1980. (COUTINHO; HIRATUKA; SABATINI, 2008).

Segundo Coutinho, Hiratuka e Sabatini (2008) pode-se perceber três fases no processo de IBDE, quais sejam: a que se estende de 1960 a 1982 com inversões predominantemente setoriais, com destaque nas áreas de petróleo, construção civil e de serviços financeiros; a que cobre o período de 1982 a 2002, em que as empresas brasileiras não tiveram a possibilidade de desfrutar do cenário favorável de internacionalização devido à falta de condições internas positivas, haja vista os sucessivos planos de estabilização que diminuía os incentivos para exportar; e a que começa em 2002, marcada por uma melhoria nos preços relativos internacionais das *commodities* que favoreceram fortemente as empresas nacionais competitivas nas áreas do agronegócio, insumos básicos e indústrias extrativas. (COUTINHO; HIRATUKA; SABATINI, 2008).

Não apenas fatores como PIB, inflação, variáveis que determinam o risco país, abertura da economia, taxa de câmbio e escolaridade da população influenciam na decisão do IDE pelas EMNs, como citado anteriormente nos trabalhos de Mattos, Cassuce e Campos (2007), no caso brasileiro, e de Nonnenberg e Mendonça (2005) para as economias em desenvolvimento. Além disso, percebemos que a assimetria entre o grau de internacionalização da planta produtiva brasileira e o grau de internacionalização de suas empresas sugere que este está diretamente relacionado às “diferenças de competitividade e de capacidade de acumulação tecnológica e de capital das empresas nacionais frente às estrangeiras”. (HIRATUKA; SARTI, 2011, p.8).

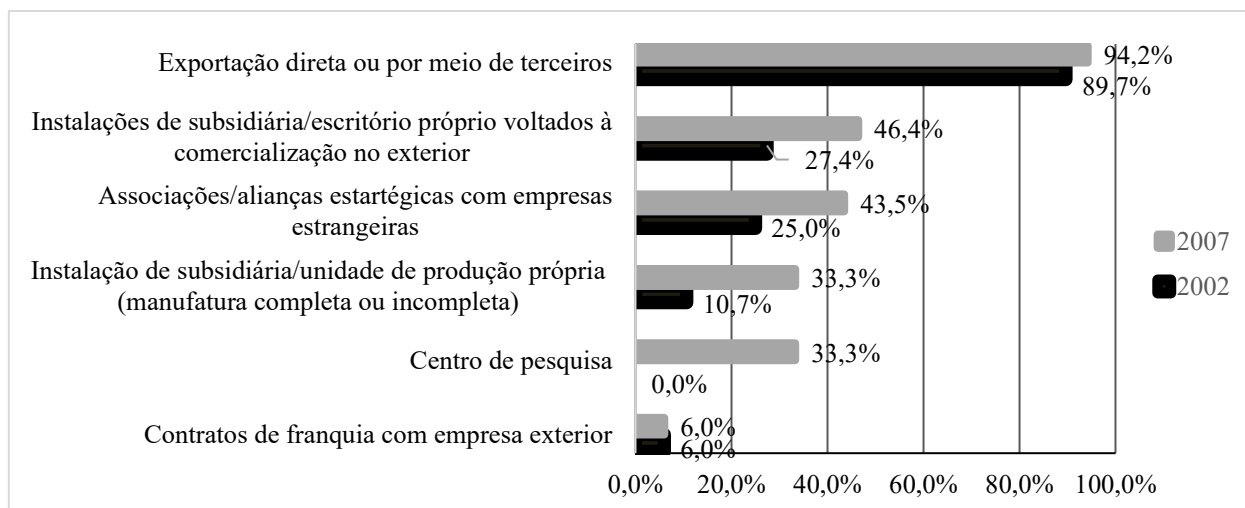
Sob este aspecto, pode-se levar em consideração a teoria de Uppsala que indica que o comprometimento das empresas acerca de suas operações internacionais se dá de maneira

gradual, em que as empresas assumiriam maiores riscos e comprometeriam maiores recursos em operações e mercados internacionais de acordo com seu conhecimento acumulado destes.

Ainda, Hiratuka e Sarti (2011, p. 21), apontam que os IBDEs “sempre estiveram em patamar pouco elevado e foram concentrados em poucas empresas e setores nas áreas de serviços (construção civil e setor financeiro) e extração mineral de produção de *commodities*” no caso brasileiro, configurando o caráter defensivo da estratégia de internacionalização das empresas brasileiras, caracterizada pelo comércio de produtos com baixo valor agregado e conteúdo tecnológico, considerando apenas as vantagens comparativas.

Por meio de levantamento quantitativo das características da entrada nos mercados internacionais das empresas brasileiras os autores Cyrino, Oliveira Junior e Barcellos (2010) chegaram à conclusão de que entre os anos de 2002 e 2007 houve um crescimento do comprometimento com os mercados externos não apenas com atividades comerciais compostas por exportações, como pode-se ver no Gráfico 1.

GRÁFICO 1 – FORMAS DE ENTRADA BRASILEIRA (IBDE) NOS MERCADOS INTERNACIONAIS



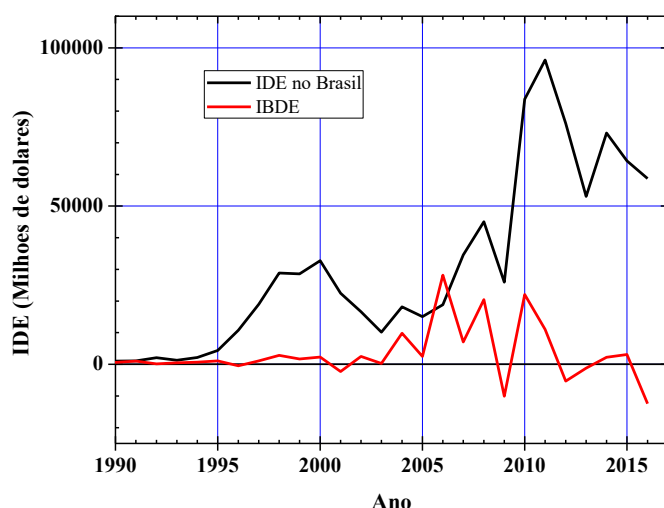
FONTE: Adaptada de CYRINO, OLIVEIRA JUNIOR e BARCELLOS (2010).

A pesquisa de Cyrino, Oliveira Junior e Barcellos (2010) coteja empresas com mais de 20 anos no mercado e outras com tempo menor de atuação. Chega-se à conclusão de que há uma clara distinção entre os dois grupos implicando, basicamente, no comprometimento com o mercado externo e a internacionalização da empresa, no que tange às suas estratégias de inserção nos mercados internacionais, conferindo um maior grau de internacionalização às empresas com maior tempo de mercado.

Das diferenças mais expressivas entre o cenário das empresas estudadas no ano de 2002 pelos autores com as mesmas em 2007, podemos citar o crescimento da instalação de subsidiárias, tanto comerciais quanto produtivas, respectivamente, 69,34% e 211,21%. Do mesmo modo, pode-se indicar o crescimento substancial da criação de centros de pesquisa, uma vez que em 2002 não existiam e 2007 passaram fazer parte do investimento de 33,3% das empresas estudadas, representando um crescimento de 133,3%. (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR; BARCELLOS, 2010).

Concluiu-se que uma combinação de fatores, particularmente a partir da primeira metade da década de 2000, proporcionou a evolução significativa do IBDE se analisarmos os dados fornecidos pela UNCTAD em relação ao seu montante entre os anos de 1990 e 2016, conforme vemos no Gráfico 2.

GRÁFICO 2 – IBDE x IDE NO BRASIL, (1990-2016)



FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

NOTA: Elaboração própria.

Ao analisar o Gráfico 2 podemos observar que o IBDE a partir de meados dos anos 1990 seguia uma tendência linear crescente até 2008, com variações importantes decorrentes do peso de algumas operações de aquisição no exterior. O grande salto percebido do IBDE em 2006, que chega a ultrapassar pela primeira vez o montante do IDE recebido, se deu em grande parte pela aquisição das empresas canadenses Inco e Canico pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). (HIRATUKA; SARTI, 2011, p.22).

A partir de 2010, a entrada de IDE no Brasil voltou a apresentar elevado acúmulo motivada, entre outros fatores, pela retomada econômica em países como Estados Unidos e Europa, os quais buscavam injetar dinheiro em sua economia, com inversões ao redor de 800

bilhões de dólares, somente no mercado estadunidense, a fim de retomar o crescimento. No Brasil, empresas como a Petrobrás buscavam captar parte desse dinheiro mediante a oferta de ações e anúncios de descoberta de campos de petróleo e gás natural, no chamado Pré-Sal, conseguindo arrecadar aproximadamente 70 bilhões de dólares em uma das maiores capitalizações da história do mercado financeiro mundial. (DIERSMAN, PICCOLI, ROVER; 2015).

Neste ano percebe-se uma nova retomada do IBDE, impulsionada igualmente pela aquisição da estadunidense Sunoco pela Braskem e da compra, pela Votorantim, da fatia da Lafrage na portuguesa Cimpor, assim como a investida de empresas de moda nos mercados externos, entre outros. (BALARIN, 2010).

Em contrapartida, em 2010 os fluxos de IDE direcionados às economias em desenvolvimento cresceram 9,7%, porém, ainda com os países desenvolvidos como principais receptores do mesmo, embora reduzindo sua participação no total desses fluxos: 56,7%, em 2008; 50,8%, em 2009; e 46,9% em 2010. A parcela destinada aos países em desenvolvimento aumentou 11,2% no período, atingindo 46,8%, com os fluxos de IDE para a América Latina e o Caribe alcançando a marca dos US\$141,1 bilhões, elevando-se 21,1% no ano, com reflexo direto na economia brasileira como bem demonstrado no Gráfico 2. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2010).

O aspecto de que a origem principal dos fluxos de IDE se concentra nos países desenvolvidos é ressaltado nos relatórios da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL, 2010) e da UNCTAD (2012). Contudo, estes dois relatórios apontam que o aumento da participação dos países em desenvolvimento e em transição duplicou sua participação na última década e tende a seguir com este desempenho, mesmo que de forma gradual, destacando-se como uma tendência contínua e central do fluxo de IDE dos próximos anos.

Já na década de 1990 percebem-se fatores precursores da conjuntura favorável ao crescimento do IBDE nos anos 2000, como por exemplo, a redução da proteção contra as importações, o aumento da concorrência com os produtos importados em decorrência da abertura de economia e o aumento do fluxo de IDE mundialmente. (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

Há um consenso de que a estabilização teria trazido a possibilidade de traçar metas de médio prazo, porém, com pouca oferta de financiamento de longo prazo às empresas, sendo que no mercado interno estes couberam, basicamente, àqueles conferidos pelo BNDES. (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

Podemos inferir que outras questões dificultavam o IBDE igualmente, como por exemplo, algumas características de estrutura das exportações brasileiras, referente à origem do capital dos exportadores, ao tipo de produtos exportados e à concentração de destinos como destacado anteriormente.

A interpretação de Iglesias e Veiga (2002, p. 392) deflagra a ideia de que as propriedades do IBDE possuem características particulares “com diferenças específicas setoriais, nas motivações estratégicas, nas modalidades de financiamento e nas formas de implementação do investimento”.

Contudo, para Ricupero e Barreto (2007) o processo de internacionalização das empresas brasileiras seria um processo semelhante ao das demais EMNs, em que os fatores determinantes da internacionalização não seriam exclusivos e relacionados às características particulares brasileiras, mas sim comuns para qualquer empresa de qualquer país. Os autores valem-se de uma definição da UNCTAD referente ao IDE e citam:

da mesma maneira que suas homólogas nos países desenvolvidos, as transnacionais dos países em desenvolvimento buscam recursos, mercado e tecnologia, motivadas pelos mesmos fatores que determinam o investimento estrangeiro direto nos países de longa tradição de investimento ‘para fora’ (*outward*). (RICUPERO; BARRETO, 2007, p.23).

De qualquer modo, percebe-se que na atualidade não se pode desagregar estes dois entendimentos do estudo da internacionalização das empresas brasileiras, visto que, como bem destacado por Fleury (2011), atualmente é possível delinear um processo de internacionalização das firmas brasileiras com características específicas, assim como é impossível desconectar este das políticas empregadas por atores públicos e privados e influências advindas do ambiente cultural e econômico do país.

Além disso, podemos inferir pelo Gráfico 2, a crescente importância do IBDE por conta da relação entre este e o IDE recebido entre os anos 1990 e 2016. Inicialmente, entre 1990-2000, esta relação somava 8,7%, reduzindo-se para 1% no período de 2001-2003 e, posteriormente, elevando-se para 51,7% entre 2004-2008. Em outras palavras, para cada US\$ 2,00 de investimento recebido pelo país foi investido US\$ 1,00 no exterior. (HIRATUKA; SARTI, 2011).

Contudo, entre os anos 2009 e 2011 esta relação diminuiu para 11,2%, iniciando um processo de queda. No período 2012-2016 o valor passou para -4,2% o que indica a forte queda na capacidade de IBDE no contexto atual, conforme Tabela 3.

TABELA 3 – RELAÇÃO DE IDE RECEBIDO PELO BRASIL E IBDE, (1990-2016)

Período	Relação IDE recebido e IBDE
1990-2000	8,7
2001-2003	1,0
2004-2008	51,7
2009-2011	11,2
2012-2016	- 4,2

FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

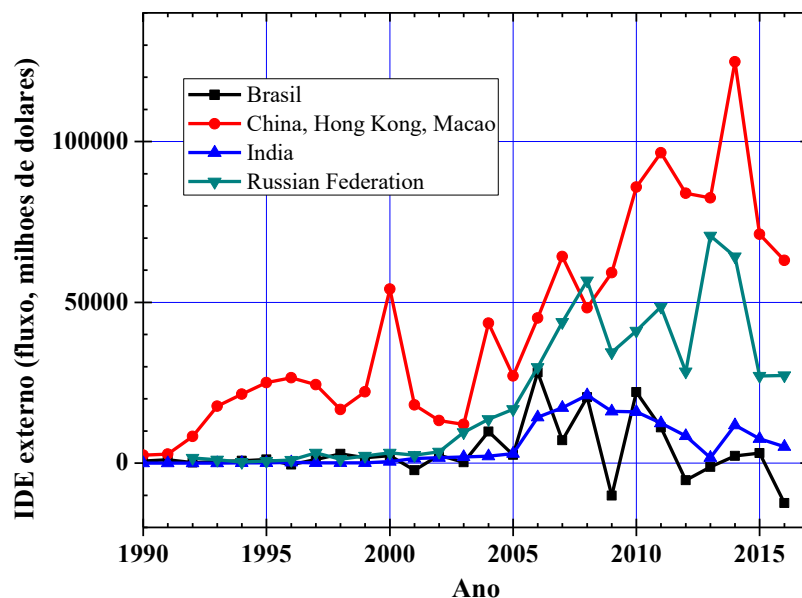
NOTA: Elaboração própria.

Esta relação foi calculada considerando IBDE sobre os fluxos de IDE entrante no Brasil, multiplicando o valor encontrado por 100. Para tanto seguiu-se a metodologia de cálculo de Hiratuka e Sarti (2011), para a atualização dos dados.

Ainda segundo Hiratuka e Sarti (2011, p. 31) o processo de internacionalização de empresas brasileiras foi liderado por grandes empresas nacionais que ampliaram seus investimentos externos por meio de novas operações e/ou por meio de F&A. Estes autores também observaram que houve mudanças nas estratégias de internacionalização, com redução do perfil defensivo que antes as caracterizavam, com adoção de uma atuação “mais ativa de exploração e valorização das capacidades produtivas, comerciais e/ou financeiras”.

De acordo com Coutinho *et al.* (2008), o avanço do IDE brasileiro não só cresceu em volume como também se tornou um processo mais generalizado, sendo parte intrínseca do mecanismo de expansão de mercado que toda empresa vivencia em um panorama de concorrência global. Nessa perspectiva, é fundamental que a internacionalização das empresas brasileiras continue avançando, já que outros países em desenvolvimento compartilham do ambiente macroeconômico favorável ao IDE, como percebemos ao analisar o Gráfico 3 com a comparação entre o IDE dos BRICs, grupo formado por Brasil, China, Índia e Rússia.

GRÁFICO 3 – IDE BRICs, (1990-2016)



FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

NOTA: Elaboração própria.

O Gráfico 3 sugere que a economia mundial se encontra em processo de globalização e que países em desenvolvimento desempenham um papel cada vez mais significativo. Como bem ressaltado por Sauvart (2007), os BRICs, que antes faziam parte dessa integração econômica mundial através do recebimento de IDE em seus territórios, hoje vêm se tornando significativas fontes deste tipo de investimento.

Quanto aos padrões de destino do IBDE podemos destacar que seu foco principal ainda repousa nos países da América do Sul especialmente aos integrantes do Mercosul, segundo Hiratuka e Sarti (2011), e que as principais regiões onde estão presentes as empresas brasileiras são a América do Norte, América do Sul e Europa, com 24% da dispersão geográfica das multinacionais brasileiras no mundo alocadas na África. (RANKING FDC, 2016). Esse fato indica a importância do estudo da experiência da internacionalização de empresas brasileiras neste continente, uma vez que sua importância vem aumentando ao longo dos últimos 20 anos em relação ao IBDE.

Assim, se por um lado podemos perceber que o processo de internacionalização das empresas brasileiras não deve ser explicado somente como decorrência do gradualismo, por outro lado também devemos atentar para o fato de que o ciclo de vida do produto, *a la* Vernon (1966), não seria capaz de explicar a nova fase de internacionalização que as empresas brasileiras vivenciam no século XXI.

O que percebemos até o momento é que há uma relação entre a capacidade de explicação das diversas teorias de negócios internacionais e os diversos contextos históricos. Também entendemos que em determinados momentos seria possível até mesmo conjugar mais de uma vertente teórica a fim de abranger a magnitude que determinado caso/processo de internacionalização demanda.

Assim, a próxima parte desta monografia discute sobre esta nova fase da internacionalização das empresas brasileiras, a qual inclui a busca de novos mercados. Neste sentido, dedicar-se-á maior atenção às relações com o continente africano, uma vez que ele tem recebido crescentes volumes de IBDE e um maior incentivo a partir de ações governamentais do Brasil.

5 INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS E SUAS RELAÇÕES COM O CONTINENTE AFRICANO

O continente africano transformou-se nos últimos anos em um importante polo de investimento e comércio internacional, particularmente no que tange às taxas de expansão de sua exportação, bem como ao volume do IDE recebido.

Nas páginas que seguem, nosso estudo apontará para o fato de que a abundância de recursos naturais do continente africano e a expansão do mercado internacional de *commodities* podem ter influenciado diretamente neste recente movimento de investimentos em direção a este continente. Adicionalmente, ao comparar a inserção brasileira e chinesa na África buscaremos discutir os condicionantes que a presença chinesa pode impor às empresas de capital brasileiro.

A necessidade da análise destes pontos repousa nos fundamentos imprescindíveis à formulação de uma futura agenda de trabalho, no que tange à matéria de negociações de cunho econômico entre o Brasil e o território africano, no que pese a já existente importância auferida à relação bilateral entre nosso país e a África pelo governo brasileiro.

A primeira parte deste item se dedica à análise das Relações Comerciais Recentes entre o Brasil e a África, discutindo as possíveis razões do crescimento do IDE para o continente africano, bem como indicando os dados referentes a este, e alguns condicionantes que podem ter influenciado as EMNs brasileiras a embarcar neste movimento.

Na segunda parte será realizada uma breve comparação entre a inserção brasileira e a chinesa no continente africano no período recente.

5.1 RELAÇÕES COMERCIAIS RECENTES ENTRE BRASIL E ÁFRICA

O crescimento do IDE dos países em desenvolvimento no mundo não para de aumentar, como demonstram os últimos relatórios de investimentos divulgados pela UNCTAD, como já indicado previamente. Logo, a África não poderia ficar de fora de uma análise mais aprofundada, apesar de seu IDE recebido não ser tão significativo quanto àqueles verificados em outras regiões em desenvolvimento.

Um ponto importante a ser destacado é de que a África tem aumentado sua participação nos fluxos mundiais de IDE, passando de 0,8% do total mundial no ano 2000 para manter-se em uma média de mais de 4,4 %. a partir de 2010 (Tabela 4).

TABELA 4 – PARTICIPAÇÃO DA ÁFRICA NOS FLUXOS TOTAIS DE IDE RECEBIDOS (%), (1990-2016)

Ano	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Países em desenvolvimento	8,21	4,80	4,68	11,08	9,50	11,55	11,05	10,12	8,17	9,19
Mundo	1,39	1,66	0,80	3,93	4,41	4,87	5,17	5,38	3,47	3,40

FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

NOTA: Elaboração própria.

Apesar das instabilidades marcantes da economia e da política no continente africano impossibilitar uma previsão de crescimento sustentável e prolongado, é razoável assumir que a alta do petróleo e das *commodities* no mercado internacional, associado ao crescimento do PIB *per capita* dos países africanos possa gerar ambiente favorável à entrada de IDE na região.

TABELA 5 – FLUXO DE IDE EM RELAÇÃO AO PIB (%), (1990-2016)

Ano	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	0,89	4,06	2,02	2,10	2,17	2,13	1,88	1,68	2,39	2,29
Economias em desenvolvimento	0,87	3,25	3,04	2,96	2,70	2,48	2,35	2,35	2,59	2,14
África	0,52	1,68	3,37	3,14	3,05	3,32	3,09	2,85	2,71	2,65
África oriental	0,56	1,90	2,34	4,46	5,09	5,62	5,45	4,72	4,15	3,15
África central	-0,65	6,59	9,09	10,78	9,25	9,52	8,21	8,93	9,39	8,13
África del norte	0,62	1,24	3,11	2,37	1,07	1,99	1,65	1,53	1,77	2,01
África austral	0,07	0,85	2,66	1,19	1,54	1,49	2,40	1,79	1,07	0,83
África ocidental	1,32	1,81	2,78	2,44	3,41	2,77	2,13	1,67	1,58	1,94

FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

NOTA: Elaboração própria.

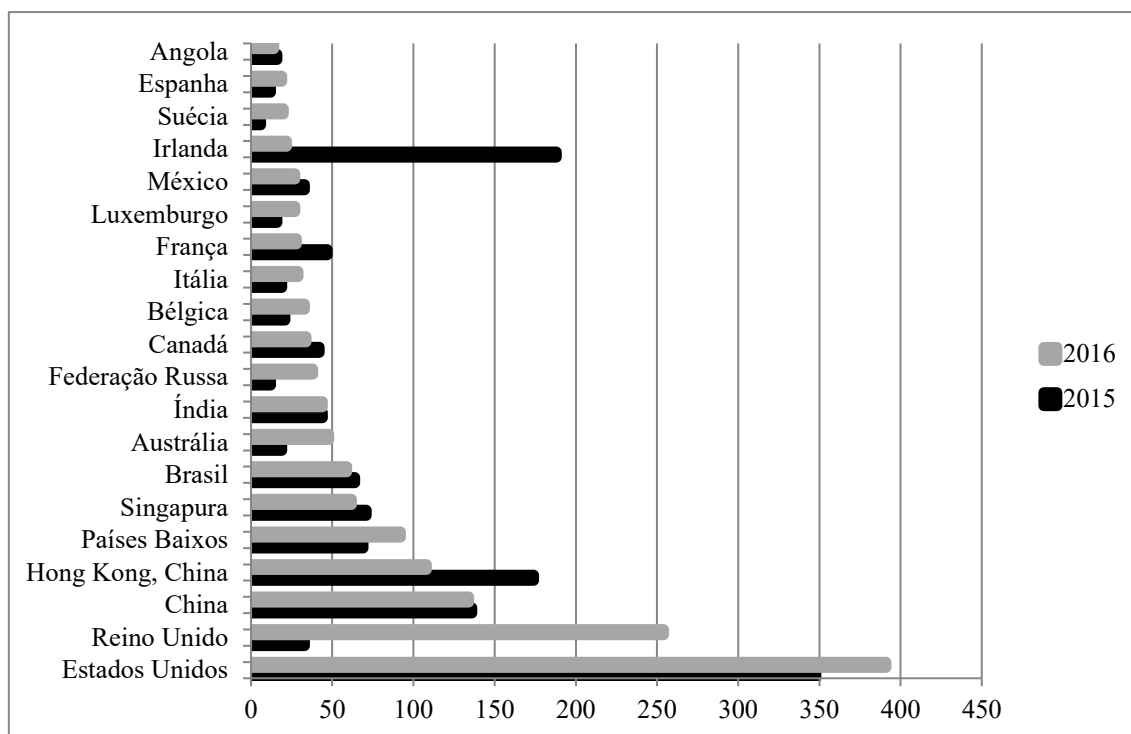
A Tabela 5 evidencia o fato de que os investimentos globais feitos no continente, aparte de serem pequenos, são bastante importantes em comparação à magnitude de suas economias, mostrando que os IDEs recebidos superam em termos percentuais aqueles auferidos ao resto do mundo e aos países em desenvolvimento em relação ao PIB.

As Tabelas 4 e 5, portanto, sugerem que o continente africano manteve sua atratividade como local de investimentos, não sendo fortemente afetada pela crise mundial de 2008 e demais instabilidades internacionais, bem como demonstra a crescente importância do IDE em sua economia.

Outro fator relevante para entender o crescimento do IDE na África e seus desdobramentos em relação ao IBDE no continente consiste nas estratégias de expansão das EMNs, inclusive as brasileiras, de *market seeking*, apontado por Dunning (2001), e de diversificação, o que seria uma condição inclusive de sobrevivência em tempos de crise.

De mesma forma, podemos ressaltar o fato de que nenhum país africano se encontrava na lista dos 20 países que mais recebia IDE entre os anos 2000 e 2010, porém, como veremos no Gráfico 4, esta configuração mudou em 2015.

GRÁFICO 4 – 20 PAÍSES QUE MAIS RECEBERAM IDE EM 2015/2016 (EM US\$ BILHÕES)



FONTE: Base de dados UNCTADSTAT (2017).

NOTA: Elaboração própria.

Os dados do gráfico acima e das tabelas 4 e 5 mostram que o continente africano é, ainda, uma fronteira a ser desbravada pelo mundo econômico globalizado. No entanto, para entender o relacionamento entre Brasil e África e o que permite que este seja um objeto de pesquisa pertinente, faz-se mister que saibamos quais tipos de empresas brasileiras desenvolvem atividades naquele continente.

Dada a dificuldade de coleta de dados específicos do IBDE na África, pois há sérias limitações para identificar o destino final e distribuição setorial do IBDE, uma vez que a maioria das declarações de ativos no exterior têm como destino geográfico paraísos fiscais, recorreremos às informações de análises de instituições públicas e privadas.

De acordo com o último ranking das transnacionais brasileiras realizado pela Fundação Dom Cabral (FDC, 2016), a África ocupa o sexto lugar em termos de distribuição

das EMNs brasileiras por região, com a presença de 34 empresas atuando tanto somente por meio de unidades próprias (11 unidades), quanto por franquias (23 unidades).

Das empresas entrevistadas pela FDC, apenas 11,1% têm como destino alvo para entrada em novos países o continente africano para o próximo período e das franquias apenas 9,1% demonstraram interesse de investir na região.

Ainda segundo FDC (2011), o cenário em 2011 era distinto, uma vez que empresas de pequeno e médio porte, bem como as franquias, eram os setores promissores, com maior potencial para o futuro, o que não se concretizou.

Podemos atribuir esta mudança em certa medida à crise econômica mundial, que afetou inclusive o mercado de *commodities* internacional, bem como a crise política e os escândalos de corrupção que assolaram as principais empresas brasileiras nos últimos anos. Podemos citar, por exemplo, que os setores de mineração e construção civil eram os carros chefes dos IBDEs na África e que após 2008 deixaram de ter uma atuação tão relevante.

A questão das relações bilaterais Brasil e África tiveram seu rumo desviado do esperado a partir de 2011, uma vez que os incentivos característicos da gestão Lula da Silva não se mantiveram em relação ao continente africano.

Segundo Ferreira (2016) a partir de 2012 as exportações brasileiras passaram a ser predominantemente destinadas aos países em desenvolvimento, atingindo 59% desse total, motivados basicamente pelo crescimento do PIB destas economias, na qual figura a África.

Esta nova conjuntura, pautada por forte crescimento no IDE mundial e dos países em desenvolvimento no continente africano (Tabela 4), pode ser explicada em grande parte pelo forte crescimento econômico do continente na última década, assim como na melhora de sua solvência externa, com inclusive perdão de dívidas por parte do governo brasileiro. Somando a isso, o crescimento do preço das *commodities* na década passada, como por exemplo o petróleo e o cobre (que tem 12% e 51%, respectivamente, da produção mundial na África) igualmente sugerem o porquê do aumento do interesse em investimentos no continente. (RODRIGUES; CAPUTO, 2014).

Com a evolução das relações comerciais entre o Brasil e a África, o aproveitamento deste novo cenário parece óbvio, entretanto, dadas as dificuldades institucionais e de logística para a concretização do IBDE no continente africano, este na maioria das vezes se dá de maneira concentrada nas empresas brasileiras de grande porte.

No que tange ao incentivo interno brasileiro à internacionalização de suas empresas na África, um dos primeiros pontos ressaltados pelo relatório do Banco Mundial (2011) é o aspecto do financiamento e o quão importante neste processo de internacionalização foi o

papel desempenhado pelo BNDES. Referente a este ponto, o relatório aponta para o fato de que o crescimento do comércio entre Brasil e a África saltou de US\$4 bilhões em 2000 para US\$20 bilhões em 2010, caracterizando um ambiente propício para que medidas sejam tomadas pelo BNDES no intuito de favorecer o comércio futuro entre as duas regiões, com a possibilidade de uso de empréstimos brasileiros.

Uma consequência da influência que exerce a internacionalização das empresas brasileiras e o incremento das relações comerciais com países estrangeiros foi a criação, em maio de 2010, da Exim-Brasil. Esta é uma empresa subsidiária do BNDES, que surgiu com o intuito de alavancar a competitividade e o aumento das exportações das empresas exportadoras brasileiras, a fim de suprir as lacunas de mercado não atendidas adequadamente pela iniciativa privada, assumindo os riscos nas operações de médio e longo prazo daquelas.

O vigoroso processo de internacionalização das empresas brasileiras dos últimos anos é percebido hoje como processo irreversível e com grande potencial positivo para o país, daí a necessidade da criação de órgãos como este. Esta, prática já vivenciada por vários países no mundo ao longo do século XX, visam estimular as exportações principalmente de alto conteúdo tecnológico ou em segmentos que enfrentam forte competição. (MARIANTE; SPÍNDOLA: 2010). A criação da Exim-Brasil, portanto, é uma demonstração da atuação do BNDES no incremento ao apoio à internacionalização das empresas brasileiras, porém, não só no continente africano.

Como bem observado no relatório do Banco Mundial (2011), a primeira década dos anos 2000 testemunharam o crescimento do papel desempenhado pelas empresas brasileiras na África, assim como, vislumbrou-se o aumento significativo da presença de multinacionais de outros países emergentes, como a China, por exemplo, incrementando o nível de competitividade desses atores internacionais no ambiente do comércio mundial nos países africanos. Ainda segundo o relatório, o programa Brasil Maior e a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) implantados pelo governo brasileiro mostram o engajamento do país em estimular o investimento e a inovação, o comércio sustentado e a indústria doméstica. O Banco Mundial também indica que o incentivo às empresas de infraestrutura a desenvolverem projetos na África subsaariana é outra marca importante deste engajamento.

Contudo, este não é o único foco de incentivo perpetrado pelo governo brasileiro por meio do BNDES. Outro ponto de incentivo se refere ao desenvolvimento e produção de etanol à base de cana-de-açúcar, particularmente em Angola, Gana e Moçambique, com a

abertura de linhas de crédito, em 2010, no valor de \$3,5 bilhões em favor de empresas brasileiras que desenvolvessem trabalhos nestes países. Assim, de acordo com o Banco Mundial (2011), percebe-se que há uma estratégia em movimento no intuito de favorecer e estabelecer de maneira consistente as atividades do BNDES na África, apoiadas pela política externa brasileira.

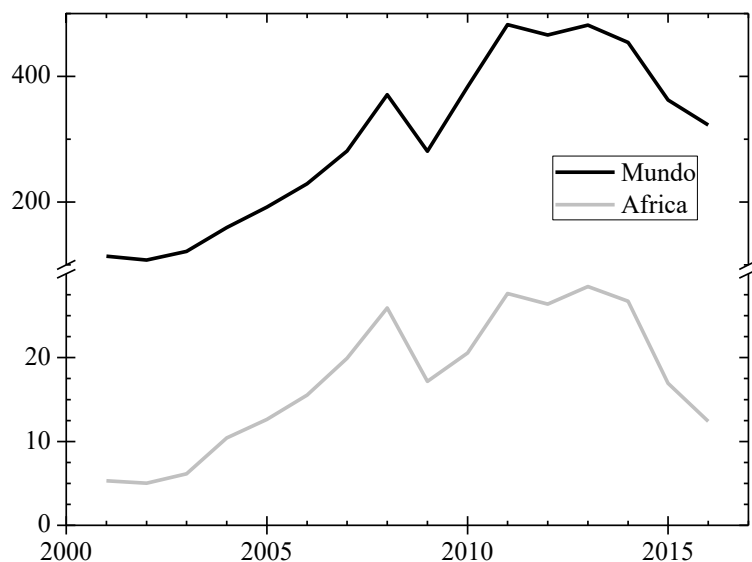
Como já destacado, este processo tem sido reforçado desde 2003, com resultado em ações de natureza técnica, como por exemplo, a criação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e outros instrumentos de desenvolvimento geridos pelo BNDES junto a outros bancos de desenvolvimento, sendo que essas iniciativas foram harmonizadas, principalmente, a partir de 2008. Um exemplo importante da atuação de entidades brasileiras é a presença da Caixa Econômica Federal (CEF), em Angola e Moçambique, via cooperação técnica internacional para o desenvolvimento de projetos de habitação. (BANCO MUNDIAL, 2011).

Outros bancos no final de 2010 anunciaram parceria no que tange ao lançamento de atividades conjuntas no esforço de apoiar as empresas brasileiras na África, neste caso foram dois dos maiores bancos brasileiros, o Banco do Brasil e o Bradesco, juntamente ao Banco Português Espírito Santo. A atuação destes dois bancos brasileiros já se destacava por fornecerem serviços de apoio às pequenas e médias empresas no Brasil e é provável que também irão estender o crédito para expandir o negócio destas na África. (BANCO MUNDIAL, 2011).

O relatório do Banco Mundial nos mostra que, embora o IBDE na África tenha aumentado de maneira significativa na primeira década dos anos 2000, o continente africano ainda não é um dos destinos principais deste tipo de inversão das empresas nacionais. A maior parte do IBDE se concentra em dois países, Angola e África do Sul, notadamente desenvolvendo atividades nos setores de energia, mineração e infraestrutura. Isso em decorrência da presença de empresas como Petrobras, Vale, Andrade Gutierrez, Camargo Correa, Odebrecht e Queiroz Galvão, principalmente. (BANCO MUNDIAL, 2011).

Isto pode ser melhor entendido quando comparamos as relações comerciais entre o Brasil e o mundo e o Brasil e o continente africano, conforme demonstra o Gráfico 5. Nele se percebe que o aumento das relações de comércio exterior do Brasil pode ser associado ao papel desempenhado pelas instituições brasileiras nos últimos anos, as quais incentivaram este tipo de comércio, tanto por meio de políticas públicas quanto via financiamentos cedidos a pequenas, médias e grandes empresas nacionais, como discorrido ao longo deste item, sinalizando também que estas relações seguem uma mesma tendência.

GRÁFICO 5 – COMÉRCIO DO BRASIL COM O MUNDO E ÁFRICA (EM US\$ BILHÕES)



FONTE: Base de dados UN Comtrade (2017).

NOTA: Elaboração própria.

Como vimos, apesar de pequena no cômputo geral, a presença de EMNs brasileiras na África vem se destacando no século XXI. Seja graças ao contexto mundial propício à expansão, seja pelo estreitamento diplomático e ampliação dos negócios empresariais no continente. O fato é que, segundo Ferreira (2016), malgrado as dificuldades institucionais e logísticas apontadas por EMNs brasileiras que já atuam na África, várias empresas têm conseguido desenvolver negócios nos mais variados setores. Somado a isto, percebe-se que esta atuação se deu não somente em países com proximidade linguística e cultural, mas sim de maneira dispersa pelo continente, seguindo a lógica da nova diplomacia inaugurada com o governo de Lula da Silva, desenvolvendo projetos com segmentos de firmas de menor porte além das grandes empresas nacionais. (FERREIRA, 2016).

Entretanto, Iglesias e Costa (2011, p. 16) não percebem esse processo de atuação das EMNs brasileiras na África com tanto otimismo, uma vez que entendem que “apesar da relativa expansão do comércio, o IBDE teve aumento apenas limitado”. Ainda, não somente questões institucionais e logísticas dificultariam o processo, mas adicionalmente apontam para a falta de conhecimento da realidade africana, limitações de crédito, falta de boa infraestrutura de transportes, por exemplo, bem como problemas com corrupção e déficit do ordenamento jurídico em vários países africanos.

Dada a presença brasileira na África, elaboramos uma tabela com informações sobre as empresas com maiores investimentos no continente e seus ramos de atuação:

TABELA 6 – GRANDES EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA

Empresa	Ramo	Estratégia
Petrobras	petróleo e gás	defensiva, concentrada na exploração para aprimoramento da produção local
Vale	mineração	Greenfield
Grupo Odebrecht	construção civil	diversificação de atuação, com uso de sua expertise de atuação no país de origem para expandir sua atuação na África, ser reconhecida por meio de sua capacidade de gestão, marketing de sua marca, por meio de integração com a sociedade e melhora de sua reputação.
Grupo Andrade Gutierrez	construção civil	pouca diversificação, com o objetivo de aprofundar sua atuação no continente no desenvolvimento de projetos relacionados àqueles resultantes dos desenvolvidos pelas empresas anteriores
Camargo Correa	construção civil	presente desde de 2005 no continente, com atuação expansionista
Marcopolo	transporte	atuação expansionista, considerando estratégias geográficas com internalização dos processos
Weg	motores elétricos	gradualismo, presente desde 2010, passando a atuar no continente por meio de aquisição de companhia.

FONTE: Adaptada de IGLESIAS e COSTA (2011); FERREIRA (2016).

Segundo Iglesias e Costa (2011), as empresas entrevistadas (Tabela 6) destacaram que entre os fatores relevantes à expansão do IBDE estão o quadro macroeconômico, influenciado pelo preço das *commodities* e o crescimento econômico do continente, o ambiente de negócios, que abarca a baixa qualificação da mão de obra, o desenvolvimento de fornecedores locais, a infraestrutura e o financiamento, bem como o problema do ambiente institucional, com regras pouco claras e sistema jurídico pouco desenvolvido, o papel do governo brasileiro e, finalmente, a concorrência chinesa – que será estudada mais profundamente no capítulo que segue.

Como vimos neste capítulo o continente africano tem oferecido ampla oportunidade de negócios para empresas brasileiras de diversos setores, entre eles, o de mineração, petróleo, construção civil e, em menor medida, o setor de serviços e industriais, tanto para empresas de grande porte, majoritariamente, quanto para aquelas de pequeno e médio porte.

A relativa estabilização político/econômica e o crescimento do continente dos últimos anos proporcionou certa tendência de fluxo de IDE mundial em direção à África. Isto sugere o começo de um ciclo virtuoso de desenvolvimento para a região, com fortes investimentos em sua integração, com a Agenda 2063, em que pese o expressivo movimento de busca de oportunidades no continente no que tange ao desenvolvimento de sua infraestrutura principalmente, com a presença significativa de países europeus, China e até mesmo o Brasil, em menor escala.

No caso brasileiro de busca de investimentos no continente africano podemos inferir que vários foram seus condicionantes, entre eles encontram-se a conjuntura doméstica

brasileira, o contexto internacional que favoreceu os países ricos em recursos naturais e a atuação do próprio governo brasileiro de favorecimento da internacionalização das empresas nacionais, seja por meio de financiamentos, seja por atuação de cooperação entre os países e/ou estreitamento diplomático com as nações africanas.

Como veremos no item a seguir, a atuação brasileira na África pouco foi afetado pela presença chinesa, uma vez que a expansão econômica do continente parece permitir oportunidades para todos os que buscam ali investir.

5.2 BRASIL E CHINA NA ÁFRICA

A presença chinesa na África é apenas umas das facetas da inserção da China no mundo, já que sua presença se impõe cada vez mais frequentemente em todos os continentes.

No que se refere à África, portanto, pode-se afirmar que ela é marcada pelo forte investimento em infraestrutura exportadora, visando principalmente o abastecimento atual e futuro de matéria prima para a fluidez de sua economia e a manutenção de seu crescimento em condições sustentáveis. (NEVES, 2010).

Aproveitando-se do processo de globalização, a China abriu seu mercado e obteve grandes vantagens comparativas com a sua mão de obra barata e abundante e, ao não mais buscar autossuficiência, deu início a uma ação de internacionalização de seus processos produtivos sem precedentes em sua história. (NEVES, 2010).

As relações entre China e África, por conseguinte, não são um fator isolado dentro da atuação internacional chinesa, mas sim uma consequência da sua expansão mundial, *vis-à-vis* a antiguidade dos laços econômicos, políticos e diplomáticos destes dois atores internacionais. Neube e Fairbanks (2012) apontam para os mitos que foram criados em torno da atuação chinesa na África. A fim de desmistificar um deles, aquele que diz que a China só tem interesse no continente africano no que se refere à aquisição de matéria prima, os autores discorrem sobre a história que liga estas duas regiões demonstrando que o envolvimento da China no continente africano remonta a 618 a.c., sendo marcado pela troca de peles, marfim e escravos.

Estes mesmos autores aludem às ondas de emigração chinesas à África a partir do século XIX, bem como, ao período caracterizado como ideológico, de 1960 ao ano de 1989, destacando os conflitos com a União Soviética e o Ocidente. Este período também foi marcado pela Revolução Cultural de 1966 e pelo apoio africano para que a China assumisse o

assento no Conselho de Segurança da ONU no lugar de Taiwan. Uma nova onda de emigração chinesa teve início quando, a partir de 1996, a China deixou de ser exportadora de petróleo e passou a importá-lo.

Assim como Neves (2010), Ncube e Fairbanks (2012) apontam a China como o maior beneficiário do processo de globalização mundial. Do mesmo modo, partilham da ideia de que a estratégia da China na África tem como fulcro uma relação de ajuda mútua e desenvolvimento comum, mas salientam que a atuação chinesa visa desviar-se da esfera de influência das grandes potências ocidentais, criando uma gama consistente de alianças entre os países em desenvolvimento, construindo um modelo alternativo ao Ocidental em termos de atuação internacional.

Em contrapartida, em artigo publicado na revista *online* na seção África do Departamento de Informação da ONU, Ighobor (2013) ressalta em seu texto que as relações entre China e África se dão mais pelas trocas comerciais do que pela ajuda e, ainda, aponta que o interesse principal da China está, primeiramente no sustento de suas necessidades energéticas e de matéria prima, bem como, em seu reposicionamento face à nova África que emerge no que concerne a novos mercados. Também indica que os investimentos da China na África cresceram vertiginosamente na última década, partindo de US\$ 40 bilhões em 2000 para US\$166 bilhões em 2011, superando até mesmo os Estados Unidos em 2009 e transformando-se no maior investidor e parceiro comercial do continente africano.

A parte que diz respeito ao Brasil em relação à China na África consiste na forma de atuação de seu IDE. Uma das características mais interessantes é que as empresas brasileiras que lá se instalam tendem a agregar mão de obra local em seus projetos, como por exemplo a Vale e a Odebrecht, além de que a presença brasileira no continente africano se coloca de forma semelhante à chinesa, já que também desenvolvem projetos de exploração de recursos naturais e infraestrutura em muitos casos. (BANCO MUNDIAL, 2011).

Vale ressaltar outras diferenças entre Brasil e China no que tange à África, como por exemplo, o nível da capacidade de despender mão de obra e recursos para investimento no continente africano, o intercâmbio cultural e a longevidade das relações entre estes atores internacionais e, acima de tudo, as possibilidades e projetos para o porvir.

O continente africano é crucial para o abastecimento da economia chinesa, uma vez que segundo Christensen (2010 apud IGLESIAS; COSTA, p. 45, 2011), “a China importou em 2009 a metade de seu consumo doméstico de petróleo e derivados, e a África foi a origem (especialmente Angola, Nigéria e Sudão) de aproximadamente 30% dessas importações”.

Outro aspecto ressaltado pelo autor é a crescente concessão de empréstimos, com recursos públicos ou não, da China para suas empresas que atuam no continente, porém, vale destacar que estes investimentos não são todos direcionados para as empresas de extração de recursos naturais na África, sendo somente 10% destes.

Enquanto que a atuação chinesa se expandiu vertiginosamente na última década, a atuação brasileira vem crescendo com patamares relativamente semelhantes ao início dos anos 2000 segundo Iglesias e Costa (2011). Somado a isto, a China parece dispor de uma política de desenvolvimento para o continente africano bem definida, com recursos financeiros e estratégia de atuação especiais para este objetivo.

Assim, em que pese as diferenças proporcionais das economias brasileira e chinesa e, portanto, sua capacidade de desempenho relacionado ao IBDE, percebemos que deve ser levado em consideração que o Brasil não possui a mesma necessidade de recursos naturais que os chineses, mas que nem por isso deve-se deixar de lado as oportunidades que o continente proporciona à nossa economia.

Neste sentido, as empresas brasileiras podem valerem-se de nichos de mercado como o da construção civil e das técnicas agrícolas e agroindustriais, por exemplo, com estratégias de cooperação com formação de consórcios entre empresas brasileiras para o desempenho de tarefas complementares, bem como com a ajuda de agências e institutos de desenvolvimento brasileiros, como a EMBRAPA, o SENAI e ABC (Agência Brasileira de Cooperação).

6 CONCLUSÕES

Este estudo balizou-se nas alterações econômicas de inserção externa da economia brasileira nos últimos anos, buscando examinar sua evolução dentro do contexto histórico e econômico mundial.

Visou investigar suas principais tendências, convergências e divergências com as teorias predominantes e constatou que uma única teoria não é capaz de explicar o fenômeno da internacionalização das empresas brasileiras.

Entendeu-se também que o processo de globalização e internacionalização de empresas pode ser percebido como uma tendência mundial, em que, aproveitando-se da conjuntura atual, segue por caminhos que talvez não se enquadre na mais otimista ou pessimista das previsões. Como o caso, por exemplo, da atuação dos países em desenvolvimento no que concerne ao IDE, uma vez que as últimas décadas presenciaram uma grande mudança no fluxo deste tipo de investimento, já que muitos destes países passaram a ser tanto seu destino como sua origem.

Nosso estudo apontou o fato de que não apenas fatores como PIB, inflação, variáveis que determinam o risco país, abertura da economia, taxa de câmbio e escolaridade da população influenciam na decisão do IDE pelas EMNs, mas, no caso brasileiro, percebemos igualmente a influência da flagrante assimetria entre o grau de internacionalização de sua planta produtiva e o grau de internacionalização de suas empresas, o que sugere a relação entre as diferenças de competitividade e de capacidade de acumulação tecnológica e de capital das empresas nacionais frente às estrangeiras.

Entendemos igualmente que a internacionalização das empresas brasileiras e suas relações com o continente africano desenvolveram-se naturalmente dentro da análise da reconfiguração da competitividade brasileira no comércio internacional, uma vez que este continente é considerado um atrativo mercado emergente e que possui grande proximidade cultural com o Brasil.

O maior desafio para desenvolver esta monografia foi a dificuldade de coleta de dados específicos do IBDE na África, pois há sérias limitações em identificar o destino final e distribuição setorial do IBDE, uma vez que a maioria das declarações de ativos no exterior têm como destino geográfico paraísos fiscais, logo, foi necessário recorrermos às informações de análises de instituições públicas e privadas, muitas vezes com dados pouco abrangentes.

No caso brasileiro de busca de investimentos no continente africano podemos inferir que vários foram seus condicionantes, entre eles encontram-se a conjuntura doméstica

brasileira, o contexto internacional que favoreceu os países ricos em recursos naturais e a atuação do próprio governo brasileiro de favorecimento da internacionalização das empresas nacionais, seja por meio de financiamentos, seja por atuação de cooperação entre os países e/ou estreitamento diplomático com as nações africanas.

Assim, com a evolução das relações comerciais entre o Brasil e a África, o aproveitamento deste novo cenário se concretizou, apesar das dificuldades institucionais e de logística para a concretização do IBDE no continente africano, fazendo com que se desenvolvesse, na maioria das vezes, concentrada nas empresas brasileiras de grande porte.

A parte que diz respeito ao Brasil em relação à China na África identificou que uma das características mais interessantes é que as empresas brasileiras que lá se instalam tendem a agregar mão de obra local em seus projetos, como por exemplo a Vale e a Odebrecht, além de que a presença brasileira no continente africano se coloca de forma semelhante à chinesa, já que também desenvolve projetos de exploração de recursos naturais e infraestrutura em muitos casos.

No que tange às diferenças entre Brasil e China no continente africano constatamos algumas características, entre elas podemos citar o nível da capacidade de despender mão de obra e recursos para investimento no continente africano, o intercâmbio cultural e a longevidade das relações entre estes atores internacionais e, acima de tudo, as possibilidades e projetos para o porvir.

Devido a considerável atuação das empresas brasileiras na África, como demonstrado neste trabalho, e suas variadas formas de atividade neste continente, podemos sugerir que para um estudo futuro se busque coletar, analisar e sistematizar dados que permitam desenvolver um conhecimento mais apurado e específico dos pontos discutidos ao longo desta monografia, não apenas direcionando-os às empresas brasileiras, como também relacioná-los aos órgãos governamentais brasileiros no continente africano.

Igualmente, pode-se captar dados que indiquem o nível tecnológico dos produtos brasileiros direcionados ao continente africano, bem como àqueles desenvolvidos por meio do IBDE no continente, comparando os mesmos à atuação chinesa na África, para melhor entender as relações comerciais entre o Brasil e os países africanos utilizando bases de indicadores de comércio exterior brasileiros e chineses, além de estatísticas repassadas por órgãos oficiais como os auferidos pela UNCTAD, CEPAL, Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial e ONU.

REFERÊNCIAS

- ALFARO, Laura; CHEN, Maggie. The global agglomeration of multinational firms. **Harvard Business School Working Paper**, Boston, n. 10-043, Dec. 2009. Disponível em: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-043_4b3a99bf-8548-4001-a86a-187318dfaa4d.pdf>. Acesso em: mai. 2016.
- AMATUCCI, Marcos (Org.). **Internacionalização de empresas: teorias, problemas e casos**. São Paulo: Atlas, 2009.
- BALARIN, Raquel. A nova onda de aquisições no exterior. **Valor Econômico**, São Paulo, 04 fev. 2010. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/807221/nova-onda-de-aquisicoes-no-exterior>>. Acesso em: out. 2017.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório Anual 2010**. Brasília, v. 46, dezembro 2010. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2010/rel2010p.pdf>>. Acesso em: ago. 2017.
- BANCO MUNDIAL; IPEA. **Ponte sobre o Atlântico: Brasil e África Subsaariana. Parceria Sul-Sul para o Crescimento**. Brasília, 2011. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=12637> Acesso em: jan. 2013.
- BUCKLEY, P. J.; CASSON, C. M. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. **Journal of International Business Studies** (2009) 40, p.1563–1580.
- CARVALHO, Luiz Carvalho. Introdução. In: ALMEIDA, A. (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras – Perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- CAVES, Richard E. **Multinational Enterprise and Economic Analysis**. New York: Cambridge University Press, 2007.
- CEPAL. **O investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe 2010**. Disponível em: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/43304/2011-238_LIEP_2010-WEB_PORTUGUES.pdf>. Acesso em: fev. 2013.
- CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Célio; SABATINI, Rodrigo. O investimento direto no exterior como alavanca dinamizadora da economia brasileira. In: GIAMBIAGI, Fábio; BARROS, Octávio de. (Org.), **Brasil globalizado: o Brasil e um mundo surpreendente**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- CYRINO, A. B.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M.; BARCELLOS, E. P. Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras. In: OLIVEIRA JUNIOR, M. M. e colaboradores. **Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- DIERSMANN, T.; PICCOLI, M. R.; ROVER, A. Entrada de Investimento Estrangeiro Direto no Brasil entre 1995 e 2013: importância para a Economia Brasileira. **Unoesc & Ciência** -

ACSA Joaçaba, v. 6, n. 1, p. 97-106, jan./jun. 2015. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/280309031_ENTRADA_DE_INVESTIMENTO_ESTRANGEIRO_DIRETO_N_O_BRASIL_ENTRE_1995_E_2013_IMPORTANCIA_PARA_A_ECONOMIA_BRASILEIRA>. Acesso em: out. 2017.

DUNNING, John H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. **International Journal of the Economics of Business**, London, v. 8, n. 2, p. 173–190, Jul. 2001. DOI. 10.1080/13571510110051441. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/13571510110051441?needAccess=true>>. Acesso: mar. 2012.

FERREIRA, Wallace. FHC e Lula na África sob as perspectivas diplomática e econômica. **Universitas: Relações Internacionais**, Brasília, v. 14, 2016. Disponível em: <<https://www.publicacoesacademicas.uniceub.br/relacoesinternacionais/article/viewFile/3998/3080>>. Acesso em: set. 2017.

FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Teresa L. **Brazilian Multinationals: Competences for Internacionalization**. New York: Cambridge University Press, 2011. Kindle Edition.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL (FDC). **Ranking Transnacionais Brasileiras 2011**: crescimento e gestão sustentável no exterior. Disponível em: <www.fdc.org.br>. Acesso em: jan. 2013.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL (FDC). **Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2016**. Disponível em: <www.fdc.org.br>. Acesso em: jan. 2013.

HIRATUKA, C., SARTI, F. Investimento Direto e Internacionalização de empresas brasileiras no período recente. **Texto para Discussão**, Rio de Janeiro, n. 1610. IPEA, 2004. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1610.pdf>. Acesso em: mar. 2016.

HYMER, Stephen H. **The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment**. 197 f. Tese (Doutorado em Filosofia) – Departament of Economics and Social Science, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts, 1960. Disponível em: <<https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>>. Acesso em: abr. 2012.

IGHOBOR, Kingsley. China in the heart of Africa. **Africa Renewal Online**. New York: 2013. Disponível em: <<http://www.un.org/africarenewal/magazine/january-2013/china-heart-africa>> Acesso em: jan. 2013.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. da M. Promoção de Exportações via Internacionalização das Firms de Capital Brasileiro. In: **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Convivencia/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Exportacao/200212_42.html>. Acesso: mar. 2013.

IGLESIAS, R. M.; COSTA, Katarina. O investimento direto brasileiro na África. **Textos Cindes**. n. 27. Rio de Janeiro: Cindes, 2011. Disponível em: <<http://www.cindesbrasil.org/>>

site/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=7&view=finish&cid=616&catid=7>. Acesso em: jun. 2017.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The Internationalization Process of the Firm - a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. **Journal of International Business Studies**, Michigan, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977. Disponível em: < http://www.jstor.org/stable/254397?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: abr. 2012.

KOGUT, Bruce; ZANDER, Udo. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. **Journal of International Business Studies**, Michigan, v. 24, n. 4, p. 625-645, 1993. Disponível em: < https://www.jstor.org/stable/155168?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: abr. 2012.

MARIANTE, Armando; SPÍNDOLA, Lytha. O Exim-Brasil e o apoio às Empresas Exportadoras. In: **Edição Especial CEBRI – Volume I – Ano 9/2010**.

MATTOS, Leonardo B.; CASSUCE, F. C. da Cunha; CAMPOS, A. C. Determinantes dos investimentos diretos estrangeiros no Brasil, 1980-2004. **Revista de Economia Contemporânea** Rio de Janeiro, vol.11, n.1, p.39-60, Abr. 2007. DOI. 10.1590/S1415-98482007000100002. Disponível em: < http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-98482007000100002&script=sci_abstract&tlng=es> . Acesso em: mar. 2016.

NCUBE, Mthuli; FAIRBANKS, Michael. China in Africa. **Harvard International Review**. Cambridge, 2012. Disponível em: < <http://hir.harvard.edu/youth-on-fire/china-in-africa>>. Acesso em: jan. 2013.

NEVES, Luiz Augusto de Castro. A política exterior da China e do Brasil. In: **Dossiê CEBRI – Volume I – Ano 8/2010**. Disponível em: <<http://www.cebri.org/portal/publicacoes/cebri-dossiê/a-politica-exterior-da-china-e-o-brasil#>>>. Acesso em: mar. 2013.

NONNEMBERG, M.J.B., MENDONÇA, M.J.C. Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. **Texto para Discussão**, n. 1016. Rio de Janeiro: IPEA, 2004. Disponível em: < http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-41612005000400002>. Acesso em: mar. 2017.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. M. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, A. (Org.), **Internacionalização de empresas brasileiras – Perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

RODRIGUES, Denise A.; CAPUTO, Ana C. **O projeto de integração da África**: aspectos físicos, comerciais, financeiros e de investimento. Rio de Janeiro: BNDES, 2014. Disponível em:< http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Convivencia/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/Revista_do_BNDES/201406_03.html>. Acesso em: out. 2017.

SAUVANT, K. O investimento direto estrangeiro dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) no exterior. In: ALMEIDA, A. (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras – Perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

TAVARES, Márcia. Investimento brasileiro no exterior: panorama e considerações sobre políticas públicas. **Serie CEPAL Desarrollo Productivo**, Santiago, n. 172, 2006. Disponível em: < http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4570/1/S0600825_pt.pdf>. Acesso em: mar. 2016.

UNCTAD. **World Investment Report 2011**. Disponível em: <<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>>. Acesso em: jan. 2017.

UNCTAD. **World Investment Report 2012**. Disponível em: <<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>>. Acesso em jan. 2017.

UNCTAD. **World Investment Report 2017**. Disponível em: <<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>>. Acesso em: out. 2017.

VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. **Quartely Journal of Economics**, Cambridge, v.80, n.2, p. 190–207, 1966. Disponível em: < <http://www.jstor.org/stable/1880689?seq=1#>>. Acesso em: abr. 2012.

UNCTADSTAT. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 1970-2016.

UN Comtrade. New York: United Nations, 1989-2016.