

## INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO E ALGUNS INDICADORES DE AMBIENTE INSTITUCIONAL NO BRASIL

**Fernando Seabra (UFSC)**

seabra@cse.ufsc.br

**Gabriela Lemos Borba (UFSC)**

gabrielalemosborba@gmail.com

**Thais Regina Balistieri (UFSC)**

thais.balistieri@gmail.com

**Giulia Paggiarin Flores (UFSC)**

giuliapaggiarin@hotmail.com

**Juliane Becker Facco (UFSC)**

julianefacco@hotmail.com



*Este artigo visa analisar de que modo o ambiente institucional e indicadores coletados por órgãos internacionais podem afetar na atratividade de investimento direto externo no Brasil. Embasa-se teoricamente o conceito de Investimento Direto Externo (IED), o Modelo de Dunning, os autores Williamson e Coase, e o trabalho de Uppsala e Hofstede. Os indicadores selecionados para este trabalho foram 3: Índice de Liberdade Econômica (EFI), Índice de Competitividade Global (GCI) e o Índice de Performance Logística (LPI), por tratarem de fatores chave para o preço final do produto. Para formular a conclusão, comparou-se a atração de IED brasileira nos diferentes setores da economia (agricultura, serviços e indústria). Concluiu-se então, quais setores da economia são mais e menos afetados pelas questões institucionais do país, neste caso, o Brasil.*

*Palavras-chaves: Investimento Externo Direto, Logistic Performance Index, Ambiente Institucional*

## 1. Introdução

O presente estudo objetiva avaliar como o ambiente institucional dos países influencia na atração de Investimento Externo Direto (IED), em especial no Brasil. Tal tipo de investimento é de vital importância para o desenvolvimento dos países e para sua inserção no cenário comercial internacional.

Os montantes recebidos de IED podem refletir a qualidade do ambiente institucional, em termos de competitividade, abertura de mercado, infraestrutura e logística e políticas públicas, por exemplo. Essas e outras variáveis serão analisadas através dos índices LPI (*Logistic Performance Index*), GCI (*Global Competitive Index*) e EFI (*Economic Freedom Index*), cujos resultados serão confrontados com modelos ligados à internacionalização de empresas (Uppsala e Hofstede), realização de IED (Dunning) e Institucionalismo (Williamson e Coase).

Apesar de o Brasil não ser considerado um país desenvolvido, ele vem se afirmando como um dos que mais recebem fluxos de IED no mundo, bem como um dos que mais têm aumentado o total de investimentos em outros países nos últimos anos, principalmente a partir da década de 1990. O destaque nesse aspecto é em que setores da economia brasileira os investimentos têm aumentado e que relação isso tem com o desempenho brasileiro nos índices avaliados, que é considerado fraco, apesar de ser um forte determinante para a captação de IED (MAKSEN BRASIL, 2013).

## 2. Investimento Externo Direto e o Ambiente Institucional

Esse capítulo trata das definições e principais teorias do IED, com ênfase ao papel dos aspectos institucionais.

### 2.1 Investimento Externo Direto: aspectos conceituais e modelo eclético

O Investimento Externo Direto (IED) é aquele em que o investidor estrangeiro detém pelo menos 10% das ações ou do direito ao voto em uma empresa instalada no país receptor do investimento.

Do ponto de vista estratégico, o investimento direto – diferente do investimento de portfólio ou financeiro – deve ser interpretado como uma inversão de capital em uma perspectiva de longo prazo (AMAL E SEABRA, 2007), pois não apresenta liquidez imediata e está sujeito a significativos custos irrecuperáveis (*sunk costs*). Desse modo, a realização do investimento envolve receitas diferidas no tempo e, no caso do IED, dispersas geograficamente em países estrangeiros, o que duplamente condiciona as expectativas de retorno com níveis de risco. Este ambiente de risco do país estrangeiro é afetado por diversas variáveis, de natureza microeconômica, macroeconômica, política e institucional.

A formulação teórica dos determinantes do investimento externo direto remonta às contribuições seminais de Hymer (1960) e Vernon (1966). Em grande medida, as abordagens teóricas do IED foram sendo incorporadas pelas diferentes contribuições e, de um modo didático e genérico, o modelo de Dunning (1980) sintetiza os principais determinantes do investimento externo. Esse modelo consiste em avaliar três variáveis para a internacionalização: a variável da propriedade (*O – Ownership*), da localização (*L – Location*) e das vantagens da internalização (*I – Internalization*).

A variável da propriedade (*O*) diz respeito às capacidades específicas da empresa em relação ao mercado estrangeiro, de modo que os benefícios derivados da propriedade compensem a instalação de uma filial no exterior. A variável da localização (*L*) refere-se ao ambiente no país hospedeiro. São características tipicamente de localização, o regime de legislação sobre produção e licenciamento de tecnologia (patentes), o padrão de regulação financeira e o nível de competitividade sistêmica – afetado, por exemplo, pelo grau de empreendedorismo, inovação técnica e qualidade institucional e de infraestrutura – do país hospedeiro.

Por fim, a variável da internalização (*I*) diz respeito à capacidade da empresa de combinar suas vantagens de propriedade e de localização, o que define se a empresa vai internalizar sua produção no país estrangeiro ou se vai externalizar suas atividades por meio de uma parceria ou contrato com empresa local (*joint venture*). O quadro abaixo reúne os principais determinantes de cada variável:

Quadro 1 - Exemplos de vantagens de acordo com as três variáveis (O, L e I) do Paradigma Eclético de Dunning

Vantagens de Propriedade	Vantagens de Localização	Vantagens de Internalização
1 Propriedade de tecnologia, trabalho e capital	1 Disponibilidade de recursos	1 Redução dos custos de transação
2 Dimensão da empresa	2 Mercados e políticas governamentais	2 Proteção dos direitos de propriedade
3 Diferenciação do produto	3 Baixos custos de transporte e comunicação	3 Redução de incertezas e ações oportunistas
4 Formas de gestão e organização	4 Distâncias físicas, língua, cultura	4 Ganhos estratégicos
5 Acesso a mercados, fatores e produtos	5 Distribuição, preços e qualidade dos insumos e matérias-primas	5 Controle da oferta de produtos
6 Economias de escala		6 Aproveitamento das externalidades

Fonte: Adaptado de Pereira, 2007 apud Perin, 2010. Elaboração própria.

Ainda dentro do Paradigma Eclético, Dunning propõe a existência de quatro estratégias para realizar IED, que estão diretamente ligadas às vantagens de localização do país receptor do investimento, sendo elas: *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* e *strategic asset seeking*. Os principais determinantes para cada uma dessas estratégias podem ser observados no quadro 2 abaixo.

A estratégia de *resource seeking*, ou busca por recursos (terras férteis e mão-de-obra barata) se justifica pelo fato de tais recursos serem específicos de cada país, não sendo dependente diretamente de um ambiente institucional adequado, principalmente no caso de busca por recursos naturais, uma vez que esses recursos existem independentemente de tal ambiente.

A estratégia de *market seeking* refere-se à busca por mercado consumidor para as empresas. Nessa estratégia existe um maior compromisso da empresa multinacional e o país receptor, pois há em geral a necessidade de adaptação de produtos conforme um mercado consumidor específico. No caso da estratégia de *efficiency seeking*, a empresa multinacional investe no exterior buscando, a partir da unificação e organização de gestão e produção da empresa, obter ganhos de escala e escopo (PERIN, 2010:33). Nessa estratégia, a empresa pode se transportar total ou parcialmente para um país ou mais países sua linha de produção.

É importante notar que, ao contrário da estratégia *resource seeking*, estas duas últimas estratégias dependem muito mais de um ambiente institucional adequado, uma vez que é este que cria as condições necessárias para o país ser atrativo ou não para receber IED por essas estratégias.

Quadro 2 - Determinantes do Investimento Externo Direto (IED)

Determinantes no país hospedeiro	
<b>I. Estrutura Política para o IED</b>	
Estabilidade econômica, política e social	
Regras relativas ao ingresso e operações	
Padrões de tratamento das filiais estrangeiras	
Políticas sobre o funcionamento e estrutura dos mercados	
Acordos internacionais sobre o IED	
Políticas de privatização	
Política comercial (barreiras tarifárias e não-tarifárias) e taxa de câmbio estável	
Política tributária	
<b>II. Determinantes Econômicos</b>	
<b>III. Facilidades para as empresas</b>	
Incentivo ao IED	
Políticas desenhadas para redução dos custos com problemas (corrupção, eficiência administrativa)	
Promoção de investimento (imagem, atividades serviços a favor do IED)	
Boa infraestrutura de apoio (serviços)	
Facilidades sociais (qualidade de vida)	
Serviços pré e pós-investimento	

II. Determinantes Econômicos	
Tipo de IED motivador das ETN's	Principais determinantes
<b>A. Market seeking</b>	Tamanho do mercado e renda per capita Crescimento do mercado Acesso a mercados globais ou regionais Preferências específicas dos consumidores do país estrutura dos mercados Acesso à matérias-primas
<b>B. Resource seeking</b>	Baixo custo de mão-de-obra não especializada Qualidade dos ativos tecnológicos e outros ativos criados (ex.: nomes de marca) Mão-de-obra especializada Infraestrutura física (portos, estradas, energia, telecomunicações)
<b>C. Efficiency seeking</b>	Custo dos recursos e dos ativos listados em B, ajustados para a produtividade dos recursos do trabalho Participação de acordo de interação regional que propicie a criação de redes de empresas outros custos de insumos (transporte e comunicação de/para país hospedeiro)

Fonte: UNCTAD, 1998. Adaptado de Perin (2010). Elaboração própria.

Por fim, a quarta estratégia é a de *strategic asset seeking*, em que se busca melhorar as vantagens de propriedade (*O*) da empresa. Isto é, a empresa multinacional investe em ativos estratégicos que garantam sua competitividade global e/ou regional – através de aquisições que representem maior integração vertical ou mesmo diversificação produtiva, mas que resultem no fortalecimento da competitividade e rentabilidade global da empresa.

## 2.2 Ambiente institucional

O objetivo desta seção é discutir brevemente o conceito de instituições e a importância do ambiente institucional para a decisão do investimento externo.

### 2.2.1 Definições

As principais contribuições teóricas sobre instituições são atribuídas à Coase e Williamson no contexto do que se convencionou chamar de Nova Economia Institucional. Essa abordagem tem enfoque no estudo dos custos de transação, considerados fundamentais no comportamento das empresas (COASE apud WILLIAMSON, 1991). Dentro desse tema, o inadequado crescimento de alguns setores de infraestrutura pode ser justificado não apenas pela relação entre custo e preço, mas pela ineficiência restritiva das instituições do sistema. (SANTANA, 2008).

Em termos de evolução histórica, é possível observar a grande influência das instituições no desenvolvimento, uma vez que a existência de instituições eficientes e consolidadas auxilia na tomada de decisões e ações coletivas dos indivíduos. De acordo com a teoria econômica de Williamson, as instituições buscam maximizar as trocas entre os indivíduos em sociedade, sendo fundamental, dessa forma, compreender o comportamento desses indivíduos a fim de entender a criação e evolução das instituições com o passar do tempo (FURLANETTO, 2008). Afinal, as instituições conduzem a forma de operação do sistema econômico: uma instituição forte, que incentiva o cumprimento jurídico, dos direitos de propriedade e dos contratos, estimula também os investimentos e o crescimento econômico da mesma (SANTANA, 2008).

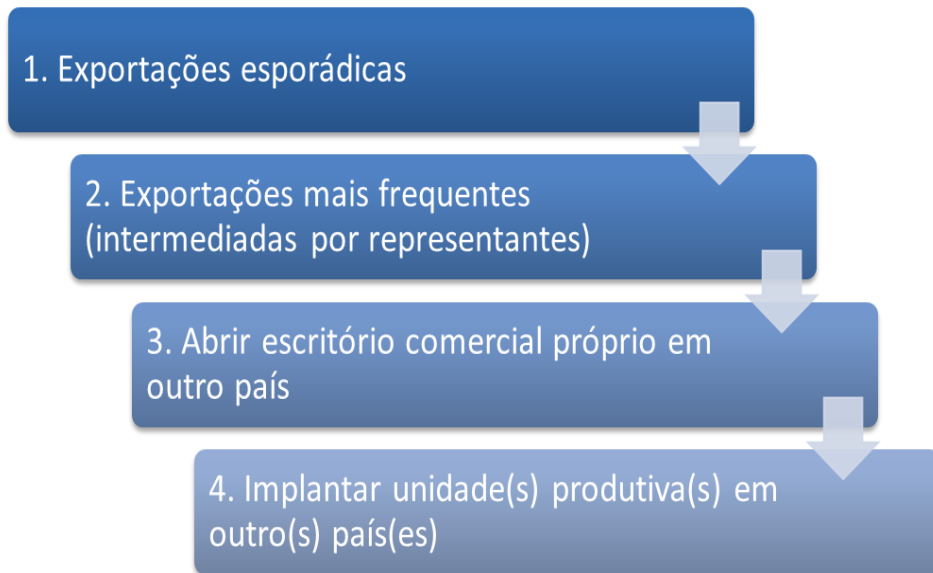
No contexto de atração do IED, diferentes níveis de extensão e qualidade institucional ajudam a explicar diferentes performances de crescimento econômico (NORTH, 1990). Assim, é notável que o ambiente institucional (extensão e qualidade) pode influenciar, de modo decisivo, na obtenção de investimentos para diferentes setores de uma nação.

### **2.2.2 Modelos de Uppsala e os Indicadores de Hofstede**

Pesquisadores da Universidade de Uppsala, na Suécia, passaram a desenvolver estudos na área de internacionalização de empresas suecas a partir da década de 1970. O Modelo de Uppsala argumenta que a internacionalização de uma empresa deve ocorrer de forma gradual e que é realizada, geralmente, em relação a países que possuem uma “distância psíquica” não muito grande em relação ao país de origem da empresa. Abaixo, os estágios propostos no modelo para a entrada de uma empresa em um mercado estrangeiro:

Figura 1 – Estágios do processo de industrialização de uma empresa.

Fonte: Ednaldo Soares, 2013.



Por distância psíquica, o Modelo de Uppsala se refere a fatores como os níveis de desenvolvimento dos países, de educação, práticas empresariais, diferenças culturais e relacionamentos (políticos e/ou comerciais) já existentes entre os países. Isto é, a distância psíquica é vista como “a soma de fatores que interferem no fluxo de informação entre países” (HILAL E HEMAIS, 2003).

O processo de internacionalização gradual proposto pelo modelo se deve a necessidade de adquirir conhecimento sobre o mercado estrangeiro no qual se pretende investir. Logo, quanto menor a distância psíquica, maior é a garantia do sucesso da operação. Isso não quer dizer que investimentos em países com grande distância psíquica estejam fadados ao fracasso, mas que podem levar mais tempo e requerem mais esforços do que em países semelhantes ao da matriz da empresa.

Figura 2 - Indicadores de Hofstede



#### Distância do Poder

- Forma como uma determinada sociedade lida com as desigualdades entre as pessoas.
- Quanto maior o índice, mais é aceita a ordem hierárquica e desigual do país.

#### Individualismo e Coletivismo

- O individualismo representa o quanto os indivíduos cuidam apenas de si mesmos e de sua família, já o coletivismo é uma sociedade unida.

#### Masculinidade e Feminilidade

- A masculinidade aponta para a preferência de uma sociedade para a realização, o heroísmo, a assertividade, ou seja, a competitividade. Por outro lado, a competitividade indica preferência por cooperação.

#### Aversão à incerteza

- Essa dimensão ilustra como as pessoas lidam com as coisas que não podem ser explicadas. Em sociedades normativas há um desejo de explicar-se tudo, há um respeito às convenções e tradições para obter-se estabilidade. Já em sociedades pragmáticas as pessoas não precisam explicar tudo e aceitam contradições, há ainda uma propensão a poupar e investir.

#### Pragmatismo e Normativismo

- A indulgência representa uma sociedade que busca apenas o básico para sobrevivência e a restrição está ligada com o controle de desejos humanos básicos por normas rigorosas.

Fonte: Dados brutos: The Hofstede Centre, 2013. Elaboração própria

Com isso, infere-se que tão importante quanto o fato de alocar recursos e mudar a produção para o exterior é quanto os relacionamentos entre a empresa e o ambiente em que ela se insere são explorados (HILAL E HEMAIS, 2003). Dessa forma, percebe-se que também no Modelo de Uppsala o ambiente institucional dos países interfere

significativamente na internacionalização das empresas e, portanto, na atração de investimentos externos em um país.

Outra abordagem relevante usada para caracterizar a importância do ambiente institucional é o conjunto de indicadores desenvolvido por Hofstede. Esse modelo mede e avalia outro aspecto importante da sociedade: a cultura. Os indicadores propostos possibilitam a comparação entre sociedades e entre organizações. Enquanto a cultura tem como núcleo os valores, a cultura organizacional tem como elemento central as práticas adquiridas a partir da socialização no ambiente de trabalho (THE HOFSTEDE CENTRE, 2013).

Segundo Hofstede, a cultura é a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo ou categoria de pessoas face a outro. É, portanto, sempre um fenômeno coletivo, uma vez que é compartilhada com pessoas do mesmo ambiente social, onde ela é aprendida (HOFSTEDÉ, 2010). Os 6 elementos destacados por Hofstede estão ilustrados na Figura 2 acima.

### **3. Definição e Análise de Indicadores Institucionais**

#### **3.1 Índice de Competitividade Global (GCI)**

O Índice de Competitividade Global (*Global Competitiveness Index – GCI*) é publicado anualmente desde 1979 pelo Fórum Econômico Mundial (*World Economic Forum – WEF*), que define competitividade como sendo a maneira como os países criam condições econômicas, ambientais e sociais para o desenvolvimento econômico.

O estudo é baseado na análise de instituições políticas e fatores que são elementos vitais para se determinar o nível de produtividade de um país, que condicionam o nível de prosperidade e as taxas de retorno dos investimentos realizados. O Fórum Econômico Mundial baseou o indicador em componentes que medem diferentes aspectos da competitividade e estes foram agrupados em 12 pilares.

O primeiro pilar são as instituições: o Ambiente institucional é determinado pela estrutura legal e administrativa com a qual indivíduos, empresas e governo interagem para gerar riqueza. A qualidade das instituições públicas e privadas de um país tem grande influência em competitividade e crescimento, pois afeta decisões de investimento, organização da produção e tem um papel chave em como sociedades distribuem seus

benefícios e suportam os custos de políticas e estratégias de desenvolvimento (WORLD ECONOMIC FORUM, 2013).

Já o segundo pilar diz respeito à infraestrutura, que é essencial para se determinar a localização da atividade econômica. Uma infraestrutura eficiente reduz distâncias e custos de comércio entre regiões.

O seguinte é a estabilidade macroeconômica que pode afetar o crescimento de firmas, pois faz referência à ausência de inflação, equilíbrio orçamentário, taxa cambial realista, capacidade do governo e das empresas em obter empréstimos e confiança de que as obrigações financeiras do governo serão cumpridas (FOLHA DE SÃO PAULO, 2001). Os demais pilares referem-se à estabilidade econômica, tecnologia, educação e saúde (Quadro 3).

Quadro 3 - Variáveis do Índice de Competitividade Global (GCI)

Variáveis	WEF
Instituição Infraestrutura Estabilidade Macroeconômica Saúde e Educação Básica	<b>Fatores Básicos Dirigentes das economias</b>
Educação Superior e Treinamento Eficiência do Mercado de Produtos Eficiência do Mercado de Trabalho Sofisticação do Mercado Financeiro Prontidão Tecnológica Tamanho do Mercado	<b>Fatores de Melhoria da Eficiência da Economia</b>
Sofisticação dos Negócios Inovação	<b>Fatores Inovadores da Economia</b>

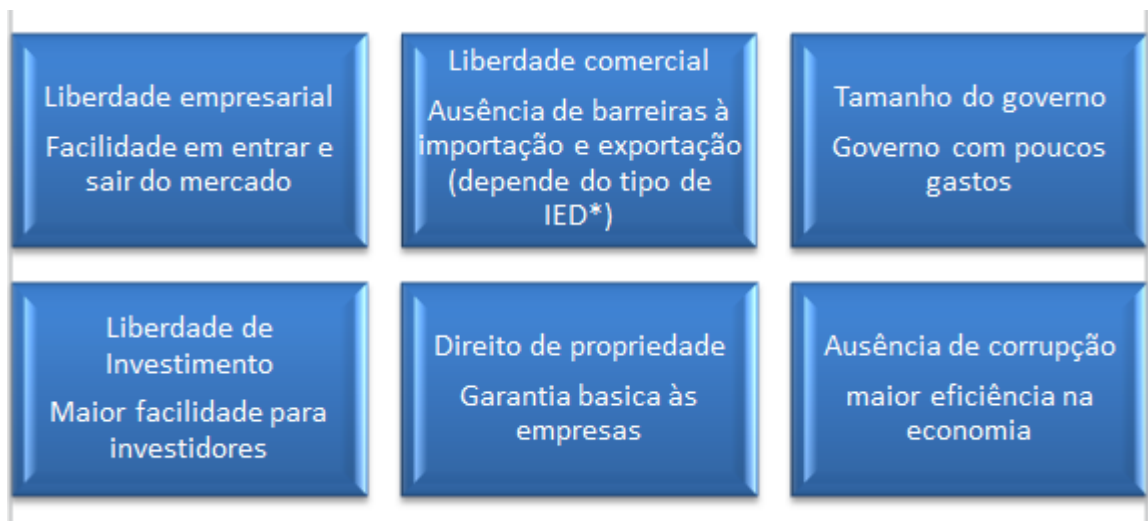
Fonte: Elaboração própria, dados brutos WEF.

### 3.2 Índice de Liberdade Econômica (EFI)

Outro índice relacionado com o ambiente institucional é o Índice de Liberdade Econômica (EFI) da *The Heritage Foundation*. Este índice mensura a liberdade econômica dos países, definida como o direito fundamental dos indivíduos de controlar sua propriedade e trabalho.

O EFI é medido de acordo com 10 fatores qualitativos e quantitativos que são agrupados em 4 pilares, sendo eles: Estado de direito, limitação do governo, eficiência regulatória e livres mercados. Esses fatores influenciam no crescimento do PIB per capita e nos fluxos de investimento externo direto que um país recebe, pois indicam, por exemplo, o grau de abertura de uma economia ao comércio e ao investimento. Abaixo, ilustra-se a importância dos principais fatores para o aumento do IED:

Figura 3 – Componentes do EFI



Dados brutos: Irgaliyev; Beheshtitabar, 2008. Elaboração própria.

### 3.3 Índice de Desempenho Logístico

A cada 2 anos, o Banco Mundial elabora um relatório que compara o perfil de 160 países de acordo com a sua performance logística (LPI). Desenvolvido inicialmente em 2007, o Indicador de Performance Logística (LPI) permite não apenas visualizar a evolução da performance logística de uma nação, como também entender as barreiras e os diferenciais de desempenho de cada uma delas.

O índice é construído baseado em questionários voltados para profissionais de logística mundial. A avaliação é desenvolvida em uma escala de 1 a 5, do pior ao melhor desempenho, respectivamente, de acordo com os 6 indicadores detalhados abaixo:

Quadro 4 - Indicadores do Indicador de Performance Logística

Indicadores	Descrição
Alfândega	Busca medir a eficiência da rotina aduaneira, bem como a agilidade dos processos de inspeção alfandegários e desembarço de cargas. Ou seja, o tempo que a burocracia envolvida atrasa a liberação de carga.
Infraestrutura	Avalia a qualidade da infraestrutura de transportes ferroviários, rodoviários, portuário (portos e navegação) aeroportuário, integração logística (CD, dutos, etc). Analisa também a qualidade da tecnologia de informação associada ao sistema de logística.
Competência Logística	Mede a competência e qualidade da indústria local de logística, dos operadores portuários, dos corretores de alfândegas.
Rastreamento e Roteamento	Analisa o rastreamento e acompanhamento de cargas.
Pontualidade	Contabiliza a quantidade de embarques que chegam ao seu destino no prazo esperado, bem como os fatores de desempenho do porto, procedimentos aduaneiros, trânsito internacional e investimento em serviços.
Embarque Internacionais	Mensura a facilidade e a disponibilidade para realização de embarques internacionais a preços competitivos.

Fonte: Elaboração própria.

Através do LPI, é possível observar a significativa diferença de performance entre os países desenvolvidos dos países em desenvolvimento. Comumente, os países desenvolvidos possuem os mais altos índices de performance, enquanto os países em desenvolvimento apresentam grande disparidade dentre os indicadores. O Brasil, por exemplo, apesar de estar entre as 10 maiores economias mundiais, ocupou apenas a 65ª posição no último relatório elaborado pelo Banco Mundial em 2014.

#### 4. Evidência da relação entre IED e indicadores institucionais

## 4.1 GCI

Considerando-se os indicadores institucionais selecionados, tem-se, primeiramente o caso do Índice de Competitividade Global (GCI). Tomando-se como referência os anos em que existem informações referentes ao estoque de capitais estrangeiros no Brasil (Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil do Banco Central), 2000, 2005 e 2011, tem-se a situação do GCI descrita no Quadro 5:

Quadro 5 – GCI do Brasil

Ano	Posição	Valor do GCI
2000	31 (em 59)	n.d.
2005	65 (em 117)	3,67
2011	58(em 139)	4,28
2013	56(em 148)	4,33

Fonte: World Economic Forum. Elaboração própria

Os resultados indicam claramente que – embora existam ganhos absolutos no índice do GCI – os ganhos relativos, em termos de posições no ranking são insignificantes, especialmente considerando-se o aumento do número de países na amostra.

A atual posição do Brasil é 56 com 4.33 pontos (sendo que a pontuação vai de 1 a 7 onde 7 é a melhor). No gráfico 1 abaixo, pode-se visualizar o estágio de desenvolvimento do Brasil:

Gráfico 1 – Índice de Competitividade Brasileiro

## Índice de competitividade brasileiro



Fonte: World Economic Forum, 2013. Elaboração própria

Essa colocação no ranking é resultado da falta de ganhos em alguns indicadores macroeconômicos, do mau funcionamento das instituições, da baixa eficiência do governo e da baixa confiança em políticos acompanhada da corrupção. Além disso, a falta de infraestrutura e de educação de qualidade juntamente com uma economia bastante fechada à competição externa também prejudicam a performance brasileira.

A recomendação do Fórum Econômico Mundial é de que as reformas que o país vem adiando sejam realizadas, mesmo que se tratem de investimentos a longo prazo.

### 4.2 EFI

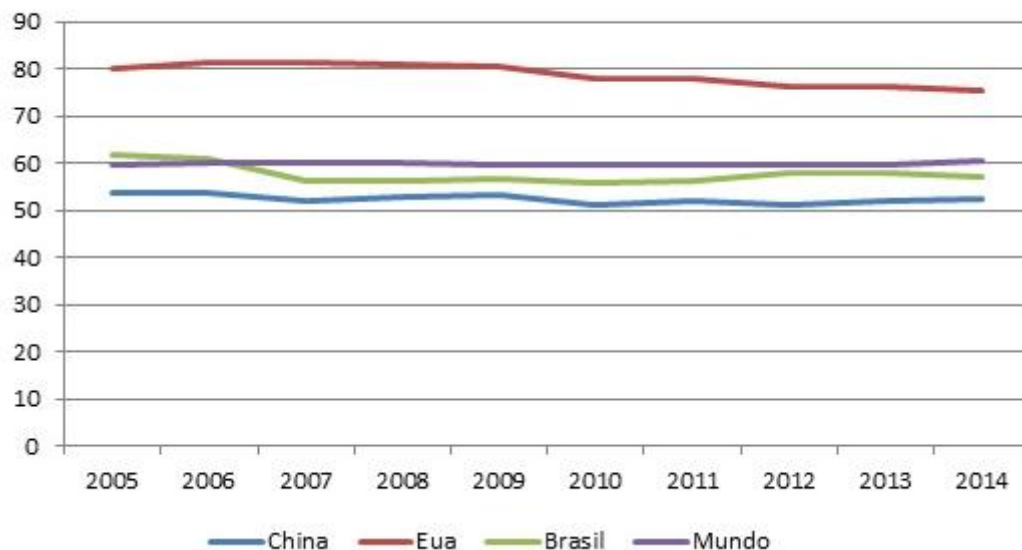
O Brasil ficou com 56.9 pontos de 100 no ranking de 2014 (majoritariamente não livre), o que o coloca no lugar 114º do mundo. Entre os componentes que prejudicaram a atuação brasileira estão a corrupção, a falta de liberdade (fiscal, trabalhista, monetária e empresarial), a falta de livre comércio (com diversas barreiras à importação) e a limitação à liberdade de investimento de estrangeiros.

Além disso, historicamente o Brasil teve piora em alguns fatores como corrupção, liberdade fiscal, liberdade trabalhista, liberdade empresarial e aumento do tamanho do governo (THE HERITAGE FOUNDATION, 2014).

No gráfico abaixo, pode-se observar o desempenho do Brasil, do mundo, da China e dos Estados Unidos nos últimos anos. Os Estados Unidos e a China são representados por serem receptores dos maiores fluxos de investimento direto externo do mundo.

Gráfico 2 - Índice de liberdade econômica

### Índice de liberdade econômica



Fonte: The Heritage Foundation, 2014. Elaboração própria.

Ao analisá-lo, nota-se que o Brasil e a China possuem um desempenho abaixo da média mundial, porém, o país asiático é o segundo maior receptor mundial de investimento externo direto mesmo contando com um índice de liberdade econômica ruim. Isso mostra a influência de outros fatores para que haja confiança de investidores, como a taxa de crescimento do PIB, as reformas estruturais que liberalizaram a economia do país, assim como a entrada da China na OMC em 2001. Já os Estados Unidos são os maiores captadores desses investimentos e aparecem também como um país economicamente livre.

#### 4.3 LPI

Analisando o desempenho histórico do Brasil neste índice, tem-se:



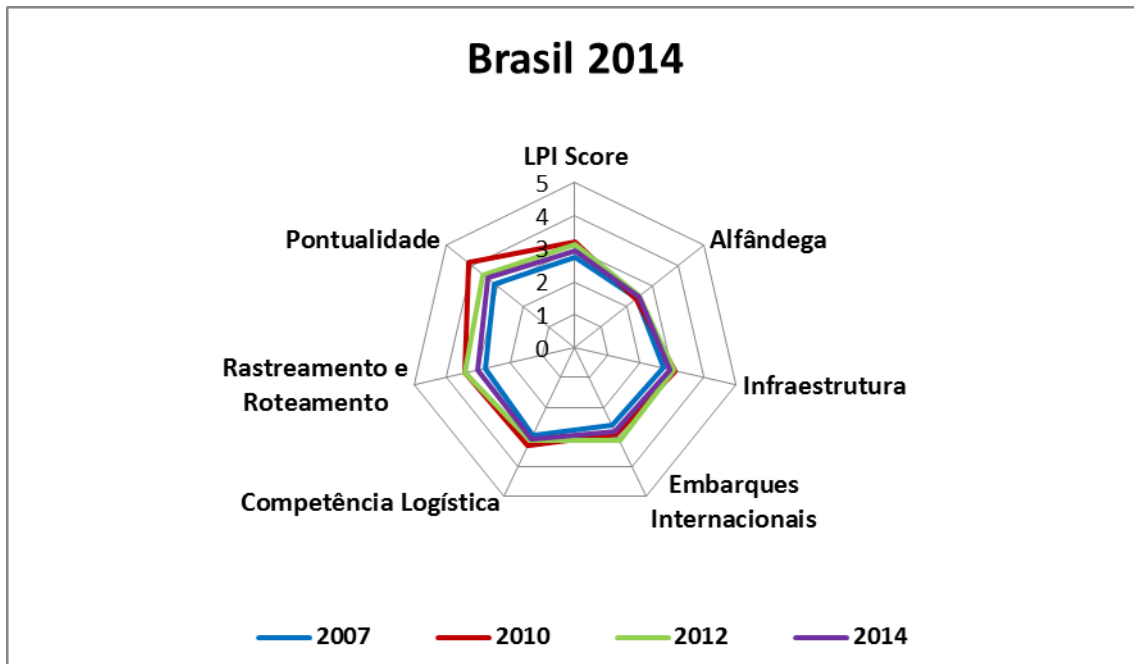
Quadro 6 – Histórico do Indicador de Performance Logística brasileiro

Ano	LPI Rank	LPI Score	Alfândega	Infraestrutura	Embarques Internacionais	Competência Logística	Rastreamento e Roteamento	Pontualidade
2007	61	2,75	2,39	2,75	2,61	2,94	2,77	3,1
2010	41	3,2	2,37	3,1	2,91	3,3	3,42	4,14
2012	45	3,13	2,51	3,07	3,12	3,12	3,42	3,55
2014	65	2,94	2,48	2,93	2,8	3,05	3,03	3,39

Fonte: Banco Mundial, 2012. Elaboração própria.

Desde que o Banco Mundial estabeleceu o índice LPI e seus componentes em 2007, rapidamente teve aceitabilidade com os *policymakers* dos países avaliados. Desta forma, houve uma melhoria logística geral nos países a partir das análises contempladas nos relatórios publicados concomitantemente aos dados. O gráfico 3 abaixo ilustra os dados do Quadro 6, podendo-se observar como o Brasil tem sido avaliado ao longo dos 4 anos já avaliados:

Gráfico 3 – Desempenho do Brasil no Índice de Performance Logística (2007-2014)



Fonte: Banco Mundial, 2014.

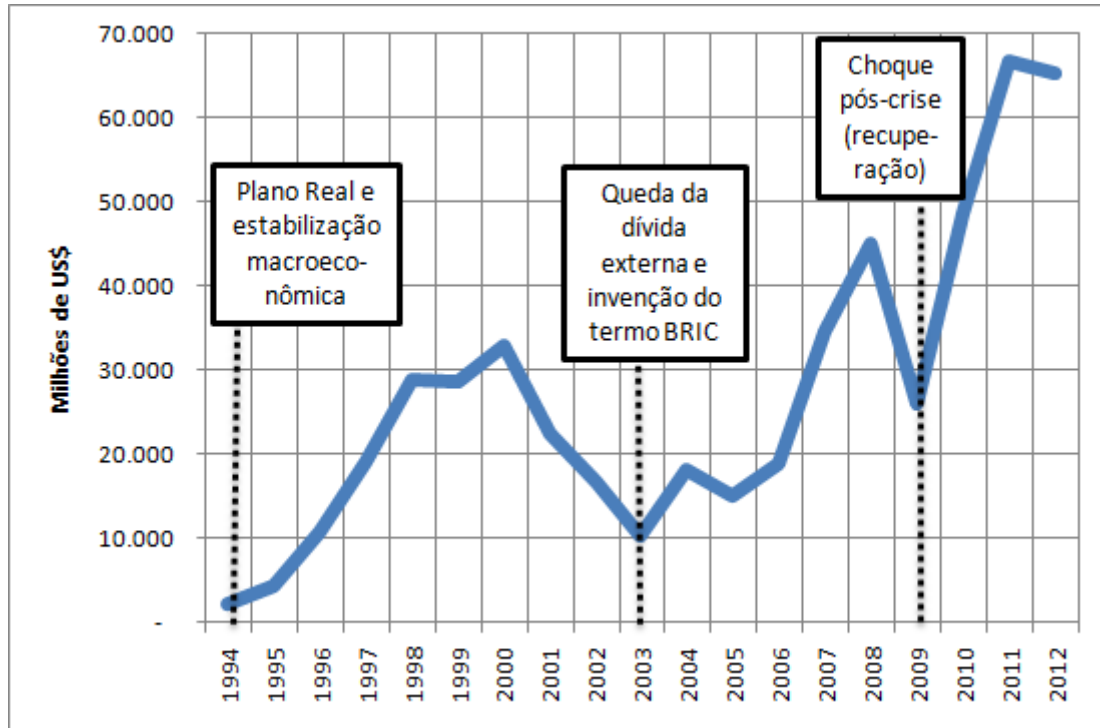
A partir do quadro e do gráfico acima, pode-se observar que o desempenho logístico brasileiro melhorou de 2007 a 2010 e que, a partir de então, decaiu em 0,26 pontos. As fragilidades do mercado interno, o aumento da inadimplência e a piora das exportações de diversos segmentos são alguns possíveis indicadores para essa questão.

#### 4.4 O Investimento Externo Direto

Os fluxos de IED no Brasil começaram a ser mais significativos a partir da década de 1990 devido ao sucesso do Plano Real em estabilizar a economia brasileira e à abertura econômica. Setorialmente, os investimentos eram realizados principalmente no setor secundário (80% dos fluxos na indústria na década de 1980). A partir da década de 1990 os fluxos de IED no setor de serviços aumentaram, chegando a passar de 50% em alguns anos (MAKSEN BRASIL, 2013).

Nos últimos anos o Brasil vem se mantendo como um dos dez países com maiores fluxos de IED no mundo. Abaixo, pode-se observar a evolução de IED no Brasil:

Gráfico 4 - Fluxo histórico de Investimento Externo Direto no Brasil (1994-2012).



Fonte: UNCTAD. Adaptado de: MAKSEN BRASIL, 2013. Elaboração própria.

Pode-se afirmar, portanto, que a partir da comparação dos indicadores de ambiente institucional, que o rápido aumento do ingresso de IED registrado ao longo dos anos 2000 é, de um modo agregado, pouco relacionado com a performance dos indicadores institucionais. Esse resultado deriva da própria evidência que não há ganhos significativos do GCI e do EFI, registrando-se apenas uma melhora nas condições de infraestrutura (LPI) entre 2007-2012 (apesar da deterioração mais recente). A análise do IED de modo mais desagregada pode, no entanto, ser mais significativa.

O Quadro abaixo apresenta o valor de estoque de IED para os anos de 2000, 2005 e 2011, desagregados por setor de atividade. Os resultados desse estoque de IED indicam que ocorreu nesse período de grande aumento de investimento no Brasil, um aumento significativo dos investimentos no setor primário, especialmente minério e petróleo. Esses dois setores são exemplos notáveis de IED atraídos pela estratégia de resource seeking, e confirmam que ganhos no ambiente institucional são pouco influentes na decisão de investir.

É importante notar ainda que setores industriais que são mais intensivos em tecnologia, e que, portanto, dependem de um ambiente favorável à inovação e de segurança à propriedade intelectual, experimentam uma expansão abaixo da média, perdendo participação no valor do capital multinacional no Brasil. Esses são os casos de indústria de máquinas e equipamentos, produtos químicos e veículos. Esses investimentos são atraídos pelos motivos de busca de mercado, e também porem estratégias de tariff jumping, e de busca de eficiência, mas não prescindem de um ambiente institucional favorável.

Quadro 7 – Estoque de IED no Brasil por setor da economia

Setores	2000		2005		2011	
	Valor (milhões US\$)	%	Valor (milhões US\$)	%	Valor (milhões US\$)	%
<b>Agricultura, pecuária e extrativa mineral</b>	<b>2,401</b>	<b>2.33</b>	<b>5,891</b>	<b>3.62</b>	<b>86,156</b>	<b>14.62</b>
Agricultura, pecuária e serviços relacionados	288	0.28	686	4.92	5,210	0.88
Extração de minerais metálicos	611	0.59	1,505	0.92	23,822	4.04
Extração de petróleo e gás natural	1,022	0.99	3,146	1.93	46,143	7.83
<b>Indústria</b>	<b>34,726</b>	<b>33.71</b>	<b>53,763</b>	<b>33.02</b>	<b>238,478</b>	<b>40.48</b>
Bebidas	4,619	4.48	6,867	4.22	63,814	10.83
Máquinas e equipamentos	3,324	3.23	4,331	2.66	11,803	2.00
Metalurgia	2,513	2.44	1,612	0.99	21,777	3.70
Produtos químicos	6,043	5.87	12,128	7.45	22,953	3.90
Veículos automotores, reboques e carrocerias	6,351	6.17	11,241	6.90	25,520	4.33
<b>Serviços</b>	<b>65,888</b>	<b>63.96</b>	<b>102,820</b>	<b>63.15</b>	<b>264,556</b>	<b>44.90</b>
Comércio, exceto veículos	5,918	5.74	11,395	7.00	28,471	4.83
Eletricidade, gás e outras utilidades	7,116	6.91	7,359	4.52	28,989	4.92
Serviços financeiros e atividades auxiliares	18,762	10.70	15,675	9.63	86,647	14.71
Telecomunicações	11,019	18.21	32,834	20.17	53,611	9.00
<b>Total</b>	<b>103,015</b>	<b>100</b>	<b>162,807</b>	<b>100</b>	<b>589,190</b>	<b>100</b>

Fonte: Banco Central do Brasil - Censos de 2011, 2006 e 2012

## 5. Considerações finais

De um modo geral pode-se afirmar que o ambiente institucional é decisivo para a atração de IED. Contudo, o presente estudo buscou caracterizar que tal influência depende do indicador institucional em pauta e do tipo de IED que está em exame.

Os resultados evidenciam que os índices logísticos, como o LPI, naturalmente, tendem a ser mais importantes para setores primários como o agronegócio, a mineração e a extração de petróleo; isto é IED dirigido pelo motivo de *resource seeking*. Já o IED da indústria mais dinâmica e mais intensiva em tecnologia é condicionado por questões de apoio à inovação, respeito aos direitos de propriedade intelectual e liberalização tarifária. Esses investimentos, caracterizados principalmente pela estratégia de *market seeking*, foram afetados negativamente na participação do capital estrangeiro no Brasil, o que pode ser atribuído parcialmente a falta de ganhos significativos no ambiente institucional brasileiro capturado pelos índices GCI e EFI.

## 6. Referências

AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. Determinantes do investimento direto externo (ide) na América Latina: uma perspectiva institucional. **Revista ANPEC**. v. 8, p. 231-247, 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Estatísticas econômicas de capitais estrangeiros no País. 2001, 2006, 2012. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/rex/censoce/port/censo.asp>>. Acesso em: abr. 2014

COASE, Ronald. 1991. **Nobel lecture: the institutional structure of production**. In: WILLIAMSON, Oliver, WINTER, Sidney. The Nature of the firm: origins, evolution, and development. Disponível em: <[http://brousseau.info/pdf/cours/coase\\_92.pdf](http://brousseau.info/pdf/cours/coase_92.pdf)>. Acesso em: abr. 2014

DUNNING, J. H. **Toward an eclectic theory of international production**: Some empirical tests. Journal of International Business Studies issue 11. 1980.

FURLANETTO, Egidio Luiz. **Instituições e desenvolvimento econômico: a importância do capital**. 2008.

HERITAGE FOUNDATION. **2014 index of economic freedom. Brazil**. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/country/brazil>>. Acesso em: 25 abr. 2014.

HILAL, Adriana; HEMAIS, Carlos A. **O Processo de Internacionalização na Ótica da Escola Nórdica: Evidências Empíricas em Empresas Brasileiras.** RAC, v. 7, n. 1, Jan./Mar. 2003: 109-124.

HOFSTEDE, Geert e outros. **Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition.** 550 p. New York: McGraw-Hill USA, 2010.

HYMER, S., (1960 dissertation). **The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment**, Cambridge, MLT Press. 1976.

IRGALIYEV; BEHESHTITABAR. The Impact of Economic Freedom on FDI Inflows to Developing Countries: The Case of the Middle East. Bachelor Thesis in Economics. JÖNKÖPING INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL. 2008.

MAKSEN BRASIL. **Como pode o Brasil aumentar a captação de investimento estrangeiro?**. Out. 2013. Disponível em: <[http://www.maksen.com/phocadownload/insights/investimento%20direto%20estrangeiro%20no%20brasil\\_out2013.pdf](http://www.maksen.com/phocadownload/insights/investimento%20direto%20estrangeiro%20no%20brasil_out2013.pdf)>. Acesso em: 23 abr. 2014.

NORTH, Douglas C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance.** 2009. Cambridge University Press, Cambridge, England, 1990.

PERIN, Fernanda Steiner. **Processo de internacionalização de empresas brasileiras: um estudo sobre o Investimento Direto Externo, 2001-2008.** Universidade Federal de Santa Catarina. Monografia em Ciências econômicas. Florianópolis, 2010. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Economia292739>>. Acesso em: 22 abr. 2014.

SANTANA, Edvaldo Alves de. **Instituições, Governança Econômica e Incompletude dos Contratos: Teoria e Prática.** 2008. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807210909450-.pdf>>. Acesso em: abr. 2014

SOARES, Ednaldo. Modelo de Uppsala: a necessária “revisita” ao modelo e sua contribuição à internacionalização da firma. Universidade Federal da Bahia/Brazil. **Revista Gestão e Planejamento.** Salvador, v. 14, n. 2, p. 338-349, maio/ago. 2013.

THE HOFSTEDE CENTRE. Disponível em: <<http://geert-hofstede.com/national-culture.html>>. Acesso em: 30 abr. 2014.

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

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economic Institutions of Capitalism.** 1985.

WORLD ECONOMIC FORUM. **The global competitiveness report 2013-2014 full edition.** Genebra, 2013. Disponível em: <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)>. Acesso em: 23 abr. 2014.

WORLD BANK. **Foreign direct investment, net inflows (Bop, current US\$).** Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>>. Acesso em: 26 abr. 2014.