

O INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO DE EMPRESAS DAS ECONOMIAS EMERGENTES: UMA ANÁLISE INTRODUTÓRIA

Ana Tereza Lopes Marra De Sousa¹

RESUMO: As duas últimas décadas têm sido marcadas pelo crescimento impressionante do Investimento Direto Externo (IDE) proveniente das economias emergentes, fato que tem provocado questionamentos no mundo da Economia Política Internacional: o caráter concentrado e desigual dos fluxos e estoques mundiais de IDE estaria sendo rearranjado a partir da entrada das empresas multinacionais dos países emergentes na organização produtiva mundial? Certamente que responder a essa questão sem fazer algum exercício de futurologia é muito difícil. Desse modo, neste artigo a nossa contribuição é no sentido de buscar um entendimento mais profundo acerca do IDE realizado pelas economias emergentes, de modo a introduzir o tema e alguns questionamentos trazidos por ele no debate acadêmico. O nosso objetivo é entender melhor o contexto de ascensão do IDE das economias emergentes e analisá-lo em termos qualitativos e quantitativos.

PALAVRAS-CHAVE: Investimento Direto Externo. Economias Emergentes. Empresas Multinacionais. Internacionalização de Empresas.

ABSTRACT: The last two decades have been marked by impressive growth of Foreign Direct Investment (FDI) from emerging economies. This is a fact that has provoked questions in the field of International Political Economy: was the concentrated and unequal character of world flows and stocks of FDI being rearranged by the entry of multinational companies from emerging countries in the global organization of production? Surely the answer to that question without doing some exercise in futurology is very difficult. Thus, this paper is our contribution in seeking a deeper understanding about the outward FDI by emerging economies, in order to introduce the topic and some questions posed by him in scholarly debate. Our goal is to seek a better understanding of the context of realization of FDI by emerging economies and analyze it in qualitative and quantitative aspects.

KEYWORDS: Foreign Direct Investment. Emerging Economies. Multinational Companies. Internationalization of firms.

¹ Aluna de doutorado no Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais “San Tiago Dantas” da PUC-SP/ UNICAMP/ UNESP e mestre em Ciências Sociais pela UNESP de Marília.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A internacionalização de empresas² das economias emergentes³ e ainda de países como Índia e China, sobretudo via Investimento Direto Externo (IDE)⁴, tem sido um importante dado das relações econômicas internacionais neste início de século XXI. Empresas dessas economias, em variados setores, têm marcado presença em várias regiões do globo, tanto por meio da realização de *joint ventures* ou instalação de sedes e escritórios próprios, como também através da aquisição de importantes empresas de mercados desenvolvidos e em desenvolvimento.

A entrada das empresas multinacionais das economias emergentes no mundo concentrado que caracteriza os fluxos e estoques mundiais de IDE tem suscitado debates. Como aponta uma vasta literatura da área de Economia Política Internacional (CHESNAIS, 1996; GILPIN, 2004), uma das características mais marcantes do IDE é o seu aspecto desigual e concentrado, pois ele é realizado na sua maioria pelas empresas sediadas nas economias mais desenvolvidas (EUA, Europa Ocidental e Japão) e se direciona em grande parte para essas mesmas economias (investimentos cruzados)⁵.

A entrada das empresas multinacionais das economias emergentes no mundo concentrado do IDE parece de certa forma desafiar esse tipo de análise. Muito se questiona se essa entrada representaria um rearranjo das estruturas concentradas dos fluxos e estoques mundiais de IDE.

Certamente que responder a essa questão sem fazer algum exercício de futurologia é muito difícil. Desse modo, neste artigo a nossa contribuição é no sentido de buscar um entendimento mais profundo acerca do IDE realizado pelas economias emergentes, de modo a introduzir o tema e alguns questionamentos trazidos por ele no debate acadêmico. O nosso objetivo é entender melhor o contexto de ascensão do IDE das economias emergentes e analisá-lo em termos qualitativos e quantitativos.

² Neste trabalho assumimos que a internacionalização de empresas ocorre quando uma empresa internacionaliza sua produção. A internacionalização da produção, de acordo com Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p.206), “ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens ou serviços originários de outro país”. Pode se dar através da internalização da produção (atividades de comércio exterior e IDE) ou de sua externalização (por meio de relações contratuais).

³ O termo economias emergentes, países emergentes ou mercados emergentes, neste trabalho, em concordância com a UNCTAD (2010) se refere aos seguintes países: da América Latina - Argentina, Chile, Brasil, México, Peru; e da Ásia - Província de Taiwan, República da Coreia, Singapura, Tailândia e Malásia.

⁴ O investimento direto externo (IDE) acontece sempre que um “agente econômico estrangeiro atua dentro da economia nacional por meio de subsidiárias ou filiais” (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004, p. 153). De acordo com a literatura de Negócios Internacionais (CARNEIRO; HEMAIS, 2004; ERRAMILI; RAO, 1990) o IDE comporta vários graus de comprometimento de recursos, sendo considerado com tal a instalação de escritórios (menor comprometimento) até a implantação de subsidiária própria.

⁵ Para saber mais sobre o assunto ver a interpretações de Chesnais (1996) e Gilpin (2004).

O artigo está dividido em seis partes: a primeira é uma pequena introdução; a segunda faz uma análise, a partir de um enfoque meso-econômico⁶⁶, do contexto de ascensão do IDE das empresas multinacionais das economias emergentes e apresenta alguns dados quantitativos; a terceira aborda as características do IDE realizado por essas empresas; a quarta e quinta partes apresentam, respectivamente, uma análise mais específica do IDE proveniente das economias emergentes da Ásia e da América Latina e; na sexta parte, enfim, fazemos nossas considerações finais.

2 A ASCENSÃO DO IDE DAS ECONOMIAS EMERGENTES

Como bem colocam Sauviant (2008,p.5) e Goldstein (2009, p.2), a existência de empresas multinacionais de países em desenvolvimento não é um fenômeno novo. Goldstein (2009) lembra que já em 1890, por exemplo, a Argentina possuía importantes empresas multinacionais presentes principalmente na própria América do Sul. O que pode ser considerado novo nesse recente fenômeno do IDE, então, é a sua magnitude crescente e inobservância nos últimos 20 anos (SAUVANT, 2008, p.5) e, ainda, a capacidade que as empresas das economias emergentes têm tido para atuar com maestria em mercados considerados complexos e para construir ao seu modo características competitivas relevantes. (GOLDSTEIN, 2009, p.2).

Como coloca Panichpakdi (2008,p.xvii), o IDE dos mercados emergentes ajuda a fortalecer a competitividade das empresas, a performance econômica desses países, abre novas fontes de fluxos de capital de longo prazo e, ainda, a oportunidade de uma maior integração dos mercados emergentes na economia global.

A intensificação desse IDE, conforme gráfico 1, tem se apresentado de forma mais visível a partir da década de 1990. Ela pode ser entendida, de maneira geral, a partir do cenário de modificações ocorridas no ambiente econômico mundial – adensamento da globalização⁷, maior liberalização econômica e transformações nas tecnologias de comunicação e de transportes – e de mudanças domésticas, tanto sociopolíticas como econômicas ocorridas em diversos países, com destaque para as economias emergentes⁸. De acordo com Dunning, Kim e Park (2008, p.158), nesse contexto, vários países se tornaram ricos o suficiente para começar a exportar capital em maior escala para o resto do mundo, um reflexo do próprio desenvolvimento e crescimento econômico dos mesmos.

⁶ O objetivo do nosso enfoque meso-econômico é fazer uma análise que se foca nas modificações da organização industrial e o que isso representou para a entrada das economias emergentes como realizadoras do IDE.

⁷ A globalização, neste trabalho, pode ser entendida como a “intensificação do processo de internacionalização das economias capitalistas” (DUPAS, 1999, p.14). Para uma discussão mais profunda do termo consultar Dupas (1999).

⁸ É preciso dizer que uma série de motivos específicos ligados a esfera doméstica dos países também influenciou para a realização do IDE. No momento, no entanto, não é nosso objetivo apresentar as particularidades de cada um, sendo que na nossa análise tentaremos frisar o que é comum entre eles.

De acordo com a literatura específica (BERGER, 2006, CASTELLS, 1999), a partir dos anos de 1980 o surgimento de novas formas de organização industrial, baseadas em rede, permitiu a ocorrência de modificações nas estratégias de internacionalização de empresas, principalmente por meio da adoção de esquemas de externalização produtiva⁹. Como argumenta Baldwin (2009), um novo ingrediente da globalização dos anos de 1980 foi permitir, devido ao novo contexto tecnológico e de liberalização econômica, uma nova organização produtiva a partir da possibilidade de desintegrar a produção a partir de tarefas. Segundo Berger (2006), a partir desse novo modo de organizar a produção é possível que, por exemplo, inovação, produção de componentes industriais, designs, manufatura e marketing se tornem tarefas, as quais podem ser contratadas em diferentes empresas e em diferentes locais do globo, transformando-se a produção industrial em um verdadeiro Lego¹⁰.

Esse contexto como aponta Berger (2006), permitiu uma reorganização empresarial, no qual a tendência passou a ser a concentração produtiva, por parte das empresas, nas suas atividades principais, externalizando-se o restante da produção para outros agentes ao redor do mundo. Dunning (1995) argumenta que esse contexto marcou a passagem do capitalismo hierárquico, marcado pelo micro-sistema do fordismo e por um macro-sistema caracterizado pela predominância de *exit*, para o capitalismo de aliança, caracterizado por uma organização da produção e das transações a partir da competição e da cooperação entre os agentes com predominância de estratégias de *voice*¹¹.

Sendo que, no âmbito econômico, o cenário de liberalização comercial e desregulamentação dos mercados financeiros em alguns países também facilitou a reorganização produtiva das empresas. De acordo com Berger (2006), a liberalização dos mercados nacionais se acelerou a partir da década de 1980 devido às pressões dos EUA e de instituições de comércio e financeiras internacionais. De fato, após a moratória mexicana em 1982 e a redução significativa da disponibilidade de recursos para as economias em desenvolvimento, ficou muito difícil para esses países resistirem às pressões para a liberalização. Nesse sentido, o pacote de medidas advindas do

⁹ Vale lembrar, a título de esclarecimentos, a diferenciação entre internalização e externalização. Como destacam Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 207), tentando diferenciar os dois processos, no caso do primeiro “a própria empresa *faz*, enquanto por meio da relação contratual ela *faz fazer*”. Os chamados esquemas de *outsourcing*, licenciamentos e ainda, de acordo com Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p.153) os “contratos de transferência de *know-how*, marcas, patentes, franquias e alianças estratégicas são os exemplos mais comuns” da externalização.

¹⁰ Berger (2006) utiliza a expressão Lego em alusão ao brinquedo composto por partes que se encaixam e que podem ser combinadas de diferentes modos. Para uma análise mais prática de como as empresas têm utilizado essa estrutura de Lego nos seus aparatos produtivos ver Dupas (1999), no qual o autor mostra como a Nike deixou de ser uma empresa de manufatura para se transformar em uma empresa de design.

¹¹ De acordo com Dunning (1995, p.464) o *exit* delinea uma estratégia de escape e o *voice* uma estratégia de tentativa de mudança de um estado objetivo de coisas. Na literatura de Negócios Internacionais, dessa forma, a escolha pela estratégia de *exit* significa que a empresa tentará recolocar por meio de esforços próprios da administração interna os problemas percebidos no mercado (estratégia de internalização, de tentar escapar das relações com o mercado), e a escolha de *voice* significa que a empresa tentará trabalhar com o mercado para suprir suas próprias demandas.

Consenso de Washington, que pregava a redução de gastos públicos, a privatização das empresas estatais, a desregulamentação financeira e a liberalização comercial das economias, entre outros, ganhou destaque nas políticas internas de importantes países, destacando-se os latino-americanos.

Como destaca Berger (2006, p.13), a partir do fim da década de 1980, ficou muito difícil para os países controlarem o seu mercado de capitais. Strange e Stopford (1992) apontam que esse período marca a emergência de uma nova estrutura financeira internacional, calcada na grande mobilidade do capital, e de uma nova estrutura produtiva, baseada na rápida difusão de tecnologia. Como Berger (2006) destaca, nesse ambiente, foram abertas inúmeras oportunidades para investimentos produtivos e especulativos.

Esse tipo de contexto, então, teria permitido a entrada de novas empresas concorrentes na competição internacional, principalmente aquelas provenientes das economias emergentes, que passaram, por diversos motivos, como, por exemplo, por terem mão-de-obra relativamente mais barata e menores custos de produção, a serem solicitadas nessa nova organização produtiva mundial. (BERGER, 2006, DUNNING, 1995).

Destaca-se, de acordo com Dunning (1995), Gilpin (2004) e Stopford e Strange (1992), que a mudança das percepções sobre o IDE por parte dos países em desenvolvimento foi também importante para que isso acontecesse. Se antes, até a década de 1980, o IDE era visto de modo mais hostil por vários países em desenvolvimento, muitas vezes interpretado como tentativa de dominação por parte dos países de origem e de suas companhias multinacionais e como limitador do desenvolvimento nacional dos países hospedeiros, por ser supostamente menos benéfico que o investimento nacional, provocar uma concorrência desleal e altas barreiras de entrada (GILPIN, 2004, p. 232), na década de 1990 diminuíram as hostilidades dos países hospedeiros quanto ao recebimento de IDE. A percepção era de que sem atrair IDE o acesso a finanças, mercado e tecnologia estaria prejudicado, uma economia que estivesse a margem das alianças estabelecidas pelas companhias multinacionais poderia estar em séria desvantagem, principalmente porque grande parte do comércio passara a se realizar intra-firma (GILPIN, 2004)¹².

Desse modo, as empresas das economias emergentes passaram a se integrar na organização produtiva mundial, destacando-se que se em um primeiro momento essa integração se deu de forma mais subordinada, isto é, a partir da participação em redes produtivas, com o tempo essas empresas passaram a desenvolver vantagens específicas próprias, provenientes da própria atuação em seus mercados domésticos e também advindas do processo de aprendizagem pelo qual passaram sendo parte de

¹² É preciso ressaltar que essa percepção mais positiva com relação ao IDE não é absoluta. Como os próprios autores citados apontam, houve países que ainda mantiveram uma postura mais fechada quanto ao recebimento do IDE ou que, para contrabalancear os aspectos negativos, abriram sua economia apenas seletivamente, como foi, por exemplo, o caso da China

redes produtivas internacionais. A Hyundai, por exemplo, começou na década de 1940 a produzir carros para distribuir no mercado doméstico a partir de um contrato com a Ford, atualmente aproveitando as experiências de aprendizado deste contrato e de outros a empresa tem se transformado em uma das mais importantes produtoras de automóveis do globo.

2.1 O IDE DAS ECONOMIAS EMERGENTES E O DAS ECONOMIAS DESENVOLVIDAS: UMA COMPARAÇÃO QUANTITATIVA

Como se pode ver no gráfico 1, apesar do IDE das economias emergentes, considerando também Índia e China, ter crescido principalmente a partir da década de 1990, os fluxos ainda são considerados baixos se comparados aos alcançados pelos países desenvolvidos.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da UNCTAD (2010)

Gráfico 1 – Fluxos de saída de IDE das economias emergentes, da Índia e da China, das economias desenvolvidas e do mundo

Do mesmo modo, quando analisamos o estoque de IDE, conforme gráfico 2, é perceptível seu aumento, especialmente a partir do fim da década de 1990, no entanto, os números são também baixos para comparar com os estoques alcançados pelas economias desenvolvidas.

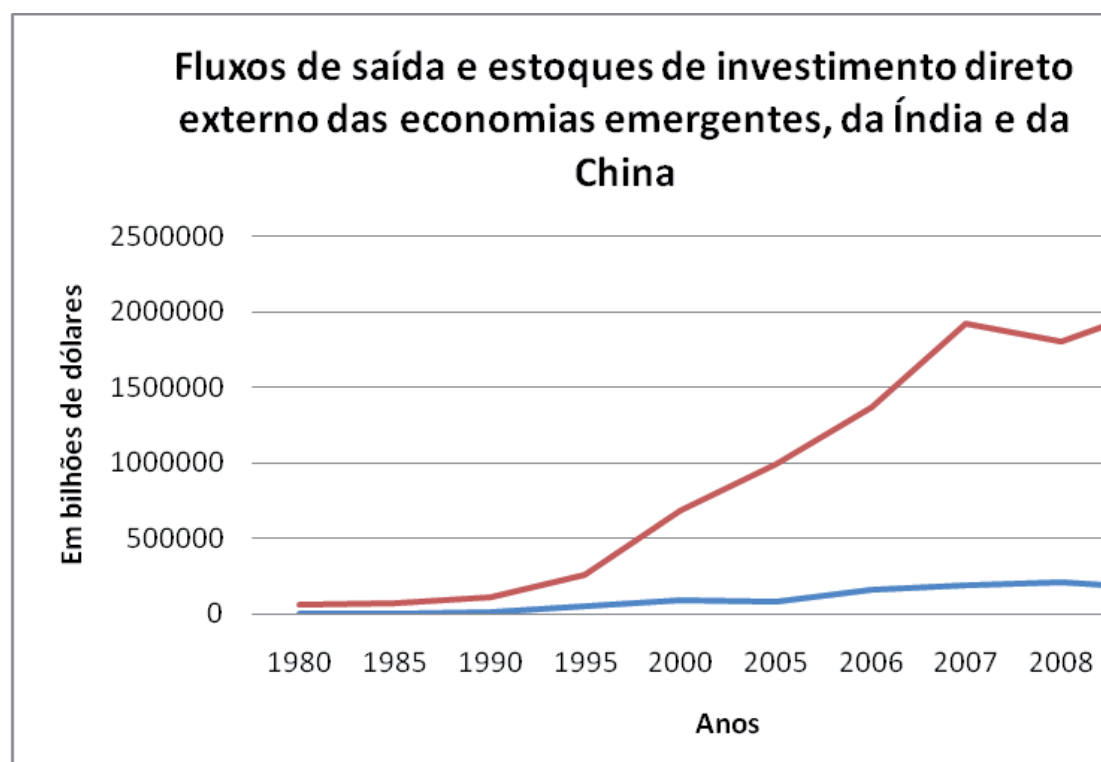


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da UNCTAD (2010)

Gráfico 2 – Estoques de IDE das economias emergentes, da China e da Índia, das economias desenvolvidas e do mundo

Como pode se ver a partir dos gráficos 1 e 2, tanto no que se refere a fluxos, como a estoques, as linhas que representam os valores do IDE realizado pelo mundo são em grande parte determinadas pelo contorno dos fluxos e estoques acumulados pelas economias desenvolvidas.

Esse percentual pequeno tanto em fluxos como em estoques determinado pelo IDE dos países emergentes, considerando-se também China e Índia, no entanto, não deve apagar o fato de que esses investimentos têm nos últimos tempos crescido de forma impressionante. Ribeiro e Lima (2008, p.5), baseando-se em dados da UNCTAD, destacam que esse IDE passou de 11% do total mundial em 1990 para 14,3% em 2006, crescendo cerca de 25,4% ao ano de 1970 a 2006 (contra o crescimento de 12,6% ao ano dos países desenvolvidos). No que se refere principalmente ao estoque, como mostra o gráfico 3, em números absolutos o seu crescimento foi impressionante, especialmente no que se refere a essa última década. Ele saiu de aproximadamente US\$ 680.000 milhões em 2000 para pouco mais de US\$ 2.027.400 milhões em 2009, um crescimento de quase 300%.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da UNCTAD (2010)

Gráfico 3 – Fluxos de saída e estoques de IDE das economias emergentes, da Índia e da China

Desse modo, as estatísticas podem oferecer uma dupla interpretação. Se de um lado mostram que o IDE proveniente dos países emergentes ainda é pequeno, se comparado com os países desenvolvidos, de outro, revela também que o crescimento do IDE das economias emergentes tem sido significativo nas últimas duas décadas, inclusive maior que o crescimento alcançado pelas economias desenvolvidas. Voltando a questão colocada no início deste artigo, se o IDE das economias emergentes representaria um rearranjo no caráter concentrado e desigual dos fluxos e estoques mundiais de IDE, olhando para as estatísticas pode-se dizer que o domínio é majoritariamente das economias desenvolvidas, mas que se mantida a tendência de crescimento o IDE das economias emergentes poderá se tornar desafiadora para este domínio.

3 CARACTERÍSTICAS DO IDE DAS ECONOMIA EMERGENTES

O IDE das empresas multinacionais dos países emergentes possui algumas características comuns e guarda algumas particularidades se comparado ao realizado pelos países desenvolvidos. No geral, as teorias da área de Negócios Internacionais (NI) são utilizadas para entender a realização do IDE das economias emergentes a partir de uma visão microeconômica. Destaca-se que essas teorias são as mesmas utilizadas para

se interpretar o IDE realizado pelas economias desenvolvidas (GOLDSTEIN, 2009). Abaixo apresentamos algumas das principais explicações.

- **Teoria do Poder de Mercado:** segundo a teoria do poder de mercado, do autor Stephen Hymer (1978), as empresas realizam o IDE por dois motivos básicos. O primeiro é explorar as vantagens especiais que possuem. Essas vantagens se referem a algum privilégio que a empresa obtenha, como patentes, “produtos específicos, melhores conhecimentos técnicos ou maiores facilidades de financiamento” (HYMER, 1978, p.20). O segundo é para se aproveitar melhor da estrutura de mercado oferecida pelos países receptores: se o mercado receptor possui custos de transação muito elevados, a melhor alternativa é realizar o IDE, internalizando a produção no país.
- **Paradigma Eclético da Internacionalização de empresas:** segundo o Paradigma Eclético, do autor John Dunning (1988; 1995), as empresas realizam o IDE para: 1) explorar a propriedade (*ownership*) que elas detêm sobre certas vantagens específicas que suas rivais não possuem; 2) transferir suas vantagens específicas por meio de sua própria organização utilizando a internalização (*internalization*) e; 3) combinar a mobilidade dos bens produzidos no país de origem e a imobilidade de certos fatores de produção em países hospedeiros, ou vice-versa, angariando vantagens de localização (*localization*).
- **Escola de Uppsala:** nesse modelo a inserção internacional das empresas se relaciona ao processo de aprendizagem. Quanto mais conhecimento sobre o mercado alvo, maior o comprometimento de recursos. A escolha dos países para onde se dirigirá a internacionalização é orientada pela proximidade, quanto menor a distância psíquica (que além da quilometragem se relaciona a fatores culturais, sociais, econômicos e políticos dos países), maior o conhecimento e o comprometimento. Nesse modelo, a internacionalização é um processo gradual, que passa pela exportação, licenciamento e IDE e tende a começar pelos Estados mais próximos. Então, pela da ótica da Escola de Uppsala, as empresas realizam IDE como forma de aprofundar o seu comprometimento com os mercados externos, sendo que sua realização pressupõe conhecimento anterior. (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Destaca-se, no entanto, que apesar de geralmente interpretado, na área de Negócios Internacionais, a partir dessas teorias, é preciso entender que o IDE das economias emergentes guarda algumas peculiaridades. Como apontam diversas pesquisas (DUNNING; KIM; PARK, 2008; GOLDSTEIN, 2009; BONAGLIA; GOLDSTEIN; MATHEWS, 2006), uma das características mais marcantes do IDE das empresas multinacionais das economias emergentes diz respeito a sua juventude:

a liberalização econômica por qual passou em maiores ou menores graus as economias emergentes e as pressões da concorrência trazidas pelo ambiente acirrado de competição levou e tem levado as empresas desses países a se aventurarem no exterior em um estágio de evolução corporativa anterior ao estágio em que as empresas dos países desenvolvidos começaram a se internacionalizar.

Dunning, Kim e Park (2008) pontuam, nesse sentido, que enquanto as empresas multinacionais dos países desenvolvidos buscaram, em sua maioria, primeiramente se consolidarem no cenário doméstico para depois se internacionalizarem, as empresas multinacionais dos países em desenvolvimento buscam o IDE tão logo tenham a oportunidade e muitas vezes já nascem globais. Em decorrência do IDE precoce, muitos estudiosos argumentam que outra característica marcante dessas empresas é que nem sempre elas possuem vantagens específicas de propriedade significativas e que muitas vezes as vantagens que mais contam na hora da internacionalização se relacionam as vantagens específicas do país (GOLDSTEIN, 2008; RUGMAN, 2008; DUNNING; KIM; PARK, 2008), como aquelas que se relacionam, por exemplo, a recursos naturais. É nesse sentido que Goldstein (2009) argumenta que as teorias de Negócios Internacionais desenvolvidas para análise do IDE a partir das experiências das empresas dos países desenvolvidos deve ser aplicada com ressalvas ao caso das emergentes. Muitas vezes as empresas multinacionais desses países vão à busca dos mercados externos mais com o objetivo de construir vantagens específicas do que de explorar as que já possuem.

Quando analisam as fases pelas quais passou a evolução recente do IDE das empresas multinacionais dos países emergentes, Dunning, Kim e Park (2008, p.168) apontam de forma geral quatro períodos, conforme apresentamos no quadro 1.

Década	Características do IDE das empresas dos países emergentes
1970	Ainda com investimentos incipientes, essas empresas teriam se voltado para os países em desenvolvimento, geralmente vizinhos próximos
1980	As empresas procuraram se expandir para os países desenvolvidos
1990	Empresas se voltaram para a própria região para aproveitar a recuperação das economias regionais
2000	Destaca-se o crescente IDE dessas empresas, sua participação em importantes fusões e aquisições (F&A) e a tentativa de marcar presença maior no mundo desenvolvido

Elaboração própria com base em Dunning, Kim e Park (2008, p.168)

Quadro 3 – Características do IDE das empresas dos países em desenvolvimento

Essa evolução do IDE dos emergentes, de acordo com um relatório da Accenture (apud. CASANOVA, 2009, p.4), gerou cinco modelos de expansão dessas

multinacionais. O primeiro é representado pelas multinacionais verdadeiramente globais, que são capazes de articular estratégias para agir no globo como um todo, possuindo significativos investimentos em todas as regiões, do qual é exemplo a empresa mexicana Cemex, de acordo com Casanova (2009, p.66), uma empresa com atuação global.

O segundo é representado pelas empresas consideradas *regional players*, que expandiram sua atuação nos mercados regionais buscando ganhar escala, do qual é exemplo a empresa, também mexicana, América Móvil. O terceiro modelo é representado pelas empresas *global sourcers*, que baseiam sua atuação externa na busca de matérias primas e outros recursos naturais, do qual é exemplo a empresa brasileira Petrobrás. O quarto é representado pelas empresas consideradas como vendedoras globais, do qual é exemplo a empresa, também brasileira, Vale e o quinto, por fim, é representado pelas empresas consideradas como *players* multi-regionais, do qual é exemplo a também brasileira Politec. (CASANOVA, 2009, p.66)

Apesar dessas generalizações, no entanto, quando analisamos especificamente a evolução do IDE das empresas multinacionais dos países emergentes da Ásia, considerando quantitativamente também Índia e China, e da América Latina percebemos algumas importantes diferenças. Quantitativamente e qualitativamente a Ásia parece ter se destacado com relação às economias emergentes da América Latina.

4 O IDE DAS ECONOMIAS EMERGENTES DA ÁSIA

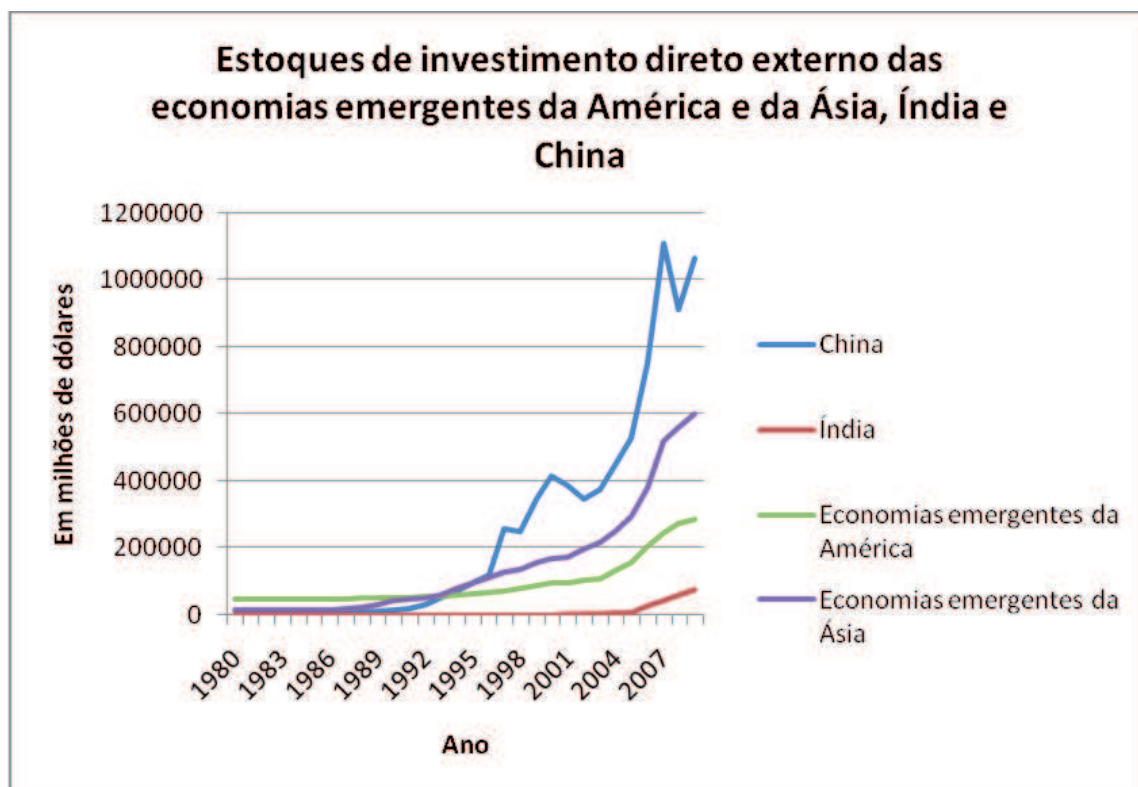
Como se pode ver no gráfico 4, em termos quantitativos o IDE proveniente das economias emergentes da Ásia, considerando-se sobretudo a Índia e a China, é superior ao latino-americano.



Fonte: elaboração própria com base em UNCATD (2010)

Gráfico 4 – Fluxos de saída de IDE das economias emergentes da Ásia, da América Latina e da Índia e da China

Também os estoques de IDE das economias emergentes da Ásia, considerando-se também a China e a Índia, como se mostra a partir do gráfico 5, são significativamente superiores aos da América Latina.



Fonte: elaboração própria com base em UNCATD (2010)

Gráfico 5 – Estoques de IDE das economias emergentes da Ásia, da América Latina e da Índia e da China

De acordo com a literatura (GOLDSTEIN, 2009), no que se refere às emergentes asiáticas, esse maior sucesso em relação às emergentes latino-americanas se deve a maior dinamicidade do modelo asiático de internacionalização das atividades produtivas, baseado, sobretudo, sobre uma estrutura regional de redes produtivas, na qual as economias mais desenvolvidas externalizam as partes periféricas dos seus processos produtivos para outros Estados da região¹³¹³. Esse tipo de modelo ajuda esses países a se inserirem de forma mais dinâmica no cenário econômico internacional e também proporciona para eles um acúmulo de aprendizado que é posteriormente utilizado para a construção de vantagens específicas de propriedade mais valiosas.

Complementarmente, de forma qualitativa, enfatiza-se ainda que a internacionalização das emergentes asiáticas se fundamenta em produtos e serviços de valor agregado mais alto do que os oferecidos pelas empresas da América Latina, o que também constitui uma das causas de seu sucesso maior.

¹³ Esse molde regional do desenvolvimento do sudeste asiático ficou conhecido como Modelo dos Gansos Voadores. Para conhecer melhor as características desse paradigma consultar Ozawa (2005).

Maiores empresas emergentes asiáticas	Maiores empresas emergentes latino-americanas
<p><i>Coréia do Sul:</i> Samsung Eletronic, Hyundai Motor, SK Holdings, POSCO, LG Eletronic, Hyundai Heavy Industries, GS Holding, Korea Electronic Power, Hanwha, Samsung Life Insurance, LG Display, Doosan, Samsung C&T e Korea Gas</p> <p><i>Singapura:</i> Wilmar International e Flextronics International</p> <p><i>Taiwan:</i> Hon Hai Precision Industry, Quanta Computer, Cathay Life Insurance, CPC, Formosa Petrochemical, Acer e Wistron</p> <p>Tailândia: PTT</p> <p><i>Malásia:</i> Petronas</p>	<p><i>Brasil:</i> Petrobrás, Banco do Brasil, Banco Bradesco, Vale, JBS, Itaúsa e Itaú Investimentos e Ultrapar Holding.</p> <p><i>México:</i> Pemex, América Móvil e CFE</p>

Quadro 2 – Maiores empresas multinacionais emergentes com base na lista GLOBAL 500 do ano de 2011 (ranking anual das maiores corporações do mundo publicado pela *Fortune*)¹⁴

Como se vê no quadro 2, elaborado a partir das empresas das economias emergentes que estão listadas na lista GLOBAL 500 do ano de 2011, os setores aos quais pertencem as empresas multinacionais das economias emergentes da Ásia possuem uma dinamicidade maior em relação aos setores aos quais pertencem as multinacionais latino-americanas. Excluindo-se as empresas do setor financeiro, pode-se destacar com relação às emergentes asiáticas uma série de empresas voltadas para o setor de alta tecnologia, automobilístico, indústria pesada e ainda química e petroquímica. Já com relação às emergentes latino-americanas, excluindo-se também as empresas do setor financeiro destaca-se a predominância de empresas voltadas para o setor de minérios, energia, gás e petróleo e ainda alimentos.

No que concerne ao direcionamento do IDE das empresas multinacionais dos países emergentes asiáticos, até por causa da característica regional da internacionalização, grande parte se concentra na própria região, verificando-se, sobretudo, um grande volume de investimentos cruzados entre os países vizinhos. Como maiores investidores no grupo de economias emergentes da Ásia tem-se a República da Coreia, Taiwan e Singapura, destacando-se também China e Índia, conforme os dados quantitativos apresentados.

¹⁴ A referida lista pode ser encontrada no endereço eletrônico < http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/>

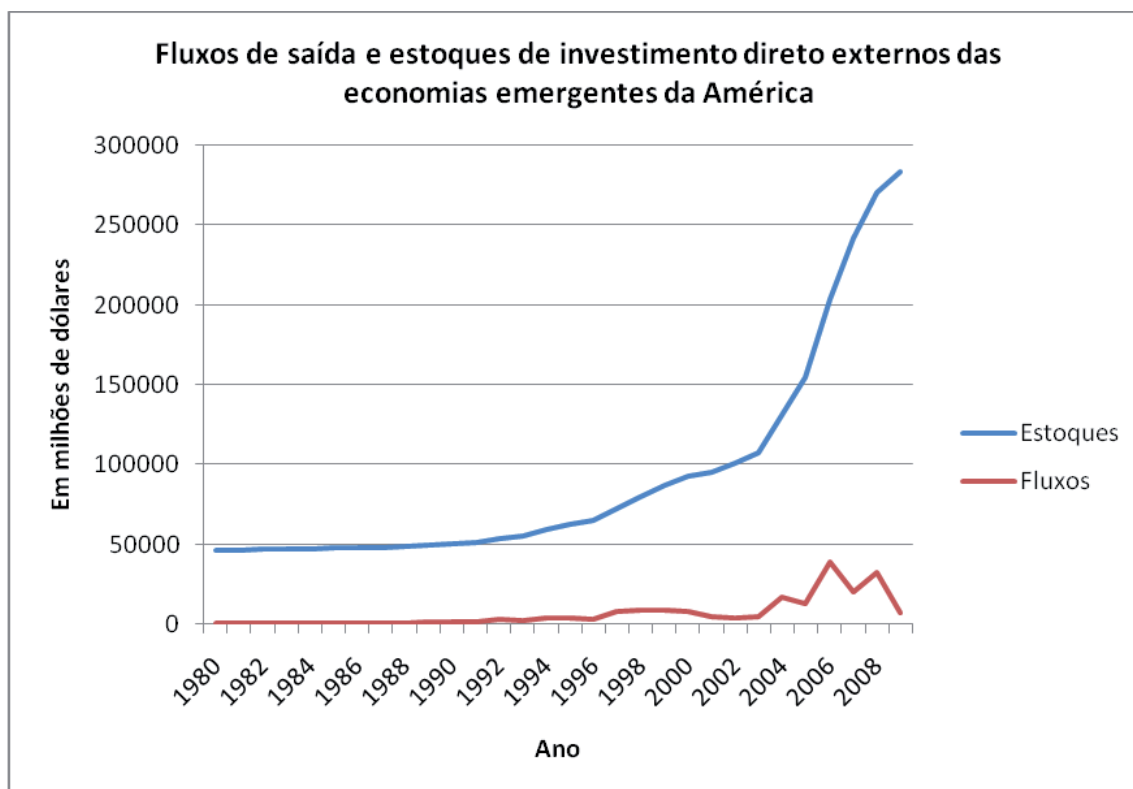
5 O IDE DAS ECONOMIAS EMERGENTES DA AMÉRICA LATINA

No que diz respeito ao IDE das empresas multinacionais dos países emergentes da América Latina, Casanova (2009, p. 168/169), tratando de forma específica da região, apresenta quatro fases para esse IDE. A primeira, de 1970 a 1982, é caracterizada pela emergência do IDE dessas empresas. Nessa época, a proteção estatal teria facilitado a emergência de conglomerados familiares de grande escala que cresceram no mercado doméstico e que, mesmo com alguns obstáculos estruturais para a atuação externa, começaram a se internacionalizar. Destaca-se ainda a internacionalização das empresas de propriedade estatal, sendo um exemplo a instalação da subsidiária da brasileira Embraer nos EUA em 1979.

A segunda fase, de 1982 a 1990, é caracterizada pela década perdida. Nesse período, após a moratória mexicana, os países latino-americanos sofreram sérias restrições de financiamentos e grandes pressões de organismos econômicos internacionais e das economias desenvolvidas para se liberalizarem. Esse período foi marcado então pela liberalização comercial e desregulamentação financeira, que em maiores ou menores graus, atingiu todas as economias latino-americanas. Nessa época o IDE das empresas multinacionais latino-americanas se desacelerou. (CASANOVA, 2009).

A terceira fase do IDE das empresas multinacionais dos países emergentes latino-americanos teria sido caracterizada pelo Consenso de Washington. Nesse período houve uma redução significativa do número de empresas de propriedade estatal, multinacionais estrangeiras compraram bancos locais, empresas de petróleo e telecomunicações, e houve ainda a formação de acordos regionais de cooperação econômica, como o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) e o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), que ajudaram a integrar mais os mercados. Nesse período, as multinacionais latino-americanas encontraram um ambiente mais propício e começaram a intensificar sua internacionalização, consolidando suas posições no mercado local e regional a partir do fim da década de 1990. (CASANOVA, 2009).

Por fim, a quarta fase do IDE das empresas multinacionais latino-americanas teria sido caracterizada pela expansão de sua atuação nos mais diversos mercados: algumas empresas começaram a conquistar mercados na Europa e nos EUA, diversificando a produção e tornando-a mais elaborada, outras se envolveram em importantes movimentos de F&A. (CASANOVA, 2009). Sendo que, de uma forma geral, o IDE dessas empresas cresceu, tanto em termos de fluxo, como em termos de estoque.



Fonte: elaboração própria com base em UNCTAD (2010)

Gráfico 6 – Fluxos de saída e estoques de IDE das economias emergentes da América Latina

Quanto ao direcionamento do IDE, apesar de Casanova (2009) pontuar que na última década ele está se tornando mais global, como vários estudiosos apontam (RUGMAN, 2008), a atuação das empresas multinacionais latino-americanas, do mesmo modo que das asiáticas, ainda é concentrada na própria região, sendo que, no entanto, é verificado um menor volume de investimentos cruzados entre as economias emergentes latino-americanas do que entre as asiáticas. O maior investidor da América Latina é o Brasil.

Qualitativamente, embora seja possível perceber que algumas empresas latino-americanas atuam em setores econômicos dinâmicos, conforme apresentado no quadro 2, grande destaque é dado ao IDE relacionado à busca de matérias-primas e recursos naturais. De fato, em comparação com as empresas asiáticas, as latino-americanas ainda carecem desenvolver mais multinacionais em setores mais dinâmicos da economia, isto é, agregar mais valor ao bem produzido.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi realizar uma análise introdutória acerca do IDE proveniente de economias emergentes, através da compreensão sobre o seu contexto recente de ascensão, a partir de um enfoque meso-econômico, e de seus aspectos qualitativos e quantitativos, sendo dessa forma, que muitas das considerações feitas por ora merecem aprofundamentos futuros e melhor desenvolvimento.

Apesar, no entanto, de esta ser uma análise introdutória, acreditamos que apresentamos algumas importantes considerações que contribuíram para um melhor entendimento do IDE proveniente de economias emergentes, mesmo não sendo possível falar em que medida ele pode ou não representar um rearranjo nas estruturas concentradas e desiguais dos fluxos e estoques mundiais de IDE, pudemos destacar algumas de suas características.

Pelas análises apresentadas percebeu-se que em um primeiro momento a inserção das empresas multinacionais dos países emergentes no contexto da organização produtiva mundial se deu de forma subordinada através da integração em redes. Em um segundo momento destacou-se que essas empresas começaram a angariar vantagens específicas próprias, provenientes da atuação nos seus mercados domésticos e também do processo de aprendizagem pelo qual passaram como subordinadas nas redes produtivas. A partir daí algumas poucas, mas importantes empresas passaram a empreender processos de internacionalização de sucesso.

Examinamos também algumas importantes diferenças que o estudo do IDE das empresas multinacionais dos países emergentes tem em relação ao das empresas dos países desenvolvidos. Argumentou-se que mesmo que o IDE proveniente dos emergentes seja analisado a partir das mesmas teorias dos desenvolvidos, é preciso entender que ele possui certas peculiaridades delineadas pelo fato de as empresas buscarem muito cedo uma atuação nos mercados externos e se aproveitarem mais das vantagens relacionadas ao próprio país de origem para se internacionalizarem.

Quando analisamos o IDE dos emergentes com foco específico nas características regionais da Ásia e América Latina, percebemos algumas importantes diferenças entre as regiões. Destaca-se na Ásia uma maior dinamicidade das empresas, pertencentes a setores de valor agregado mais alto, e um maior número de investimentos cruzados na própria região, muito em função do próprio caráter regional da internacionalização das empresas do sudeste asiático. Quanto a América Latina percebemos que ainda são poucas as empresas que se destacam globalmente (o número de latino-americanas no GLOBAL 500 é bem menor que o número de asiáticas) e que quando isso acontece as empresas são provenientes de setores menos dinâmicos, com produtos que ainda possuem grande potencial para agregar valor.

REFERÊNCIAS

- AYAKUT, GOLDSTEIN. As multinacionais de países em desenvolvimento; os investimentos sul- sul chegam a maioria. In: **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 95, p. 66-89, 2008. Disponível em <<http://www.funcex.com.br/material/rbce/95-GOLDSTEIN.pdf>>. Acesso em 25 jun 2009.
- BALDWIN, R. Globalização: a(s) grande(s) desagregações. In: **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 98, 2008.
- BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.
- BAUMANN, R.; PRADO, L.; GONÇALVES, R. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- BERGER, S. How we compete: What Companies Around the World Are Doing to Make it in Today's Global Economy', New York, Doubleday, 2006.
- CANTWELL, J; BERNARD, H. Do firms from emerging markets have to invest abroad? Outward FDI and the competitiveness of firms. In: SAUVANT, P. (org.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** EUA: EE, 2008.
- CASANOVA, L. Global Latinas. New York: Palgrave Macmillan, 2009.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede: a era da informação: economia, sociedade e cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.v1
- CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- DUNNING, J. H. **Explaining international production**. London: Unwin Hyman, 1988.
- _____. Reappraising the eclectic paradigm in the age of alliance capitalism. **Journal of International Business Studies**, v.26, p. 461- 491, 1995.
- _____. **The globalization of business**. Londres: Routledge, 1993.
- _____; RUGMAN, A.M. The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. **American Economic Review**. Nashville, v. 75, n.1, p. 228-233, 1985.
- DUNNING, J.H.; KIM, C.; PARK, D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging market TNCs today and developed country TNCs thirty years ago . In: SAUVANT, P. (org.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** EUA: EE, 2008.
- DUPAS; G. Economia Global e Exclusão Social. 3ª edição, São Paulo: Paz e Terra, 1999, p. 20.
- GILPIN, R. **A economia política das relações internacionais**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.
- GILPIN, R. **O desafio do capitalismo global: a economia mundial no século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- GOLDSTEIN, A. **Multinational Companies from Emerging Economies: Composition, Conceptualization and Direction in the Global Economy**. London: Palgrave, 2009.
- _____; BONAGLIA, F.; MATHEWS, J. A internacionalização acelerada das multinacionais emergentes: o caso do setor dos eletrodomésticos da linha branca. In: **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 89, p. 04-24, 2007. Disponível em <<http://www.funcex.com.br/material/rbce/89-GOLDSTEIN.pdf>>. Acesso em 25 jun 2009.

HYMER, S. **Empresas multinacionais**: a internacionalização do capital. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitment. **Journal of International Business Studies**, v. 8, p. 23-32, Spring/ Summer, 1977.

Ozawa, T. **Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan** – The ‘Flying-Geese Paradigm of Catch-up Growth. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2005.

PANITCHPAKDI, S. Foreword. In: SAUVANT, P. (org.). **The rise of transnational corporations from emerging markets**: threat or opportunity? EUA: EE, 2008.

RUGMAN, A. How global are TNCs from emerging markets? In: SAUVANT, P. (org.). **The rise of transnational corporations from emerging markets**: threat or opportunity? EUA: EE, 2008.

SAUVANT, P. . The rise of TNCs from emerging markets: the issues. SAUVANT, P. (org.). **The rise of transnational corporations from emerging markets**: threat or opportunity? EUA: EE, 2008.

STOPFORD, J.M; STRANGE, S. **Rival States, rival firms**: competition for world shares market. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

UNCTAD. **Foreign Direct Investment**: stocks and flows. (2010). Disponível em; < <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>> Acesso 12 jan 2011.

Data de Submissão: 14-04-2012

Data de Aprovação: 12-05-2012

