

A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PORTUGUESAS: A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

RESUMO

O artigo tem por objetivo investigar a internacionalização dos investimentos portugueses no Brasil de meados dos anos 1990 até o começo da década de 2000. Foram registradas cerca de 400 empresas lusitanas no país em 2003. Previamente, colocam-se várias questões empíricas e teóricas, e destaca-se a relevância do caso à luz dos grandes modelos de referência em matéria de internacionalização de empresas, em particular a escola nórdica (ou modelo de Uppsala) e o paradigma OLI de John Dunning. Enfatiza-se em seguida a contribuição dos determinantes culturais, globalmente considerados, desde o início do processo de investimento luso-brasileiro. Nesse contexto, o papel da língua comum é enfatizado. De passagem, analisam-se diversos tópicos, inclusive o da influência por vezes paradoxal da proximidade cultural sobre o investimento internacional. Por outro lado, os resultados a que foi possível chegar ajudam a preencher as lacunas deixadas pelas insuficiências teóricas ligadas à negligência do movimento internacional de fatores.

Joaquim Ramos Silva

Instituto Superior de Economia e Gestão
Universidade Técnica de Lisboa

ABSTRACT *The goal of the article is to investigate the investments of Portuguese firms in Brazil from the middle of the 1990s to the early 2000s. By 2003, nearly 400 Portuguese subsidiary firms in Brazil were counted. After raising some previous empirical and theoretical topics, it is stressed the relevance of the case for the main reference models in the field of firms' internationalization, as the Nordic School (or Uppsala Model) and the OLI paradigm of John Dunning. Moreover, the paper underlines the contribution of cultural determinants, broadly speaking, from the outset of the Portuguese-Brazilian investment process. Under this framework, the role of the common language is particularly highlighted. At the same time, a few related topics are examined, including, in some situations, the paradoxical influence of the cultural proximity on foreign investments. On the other hand, these results contribute to fulfill the theoretical gap created by the long historical neglect of the research on international factors mobility.*

PALAVRAS-CHAVE Investimento direto estrangeiro, processo de internacionalização das empresas, economia da língua comum, relações econômicas luso-brasileiras.

KEY WORDS *Foreign direct investment, the process of internationalization of firms, economics of common language, Portuguese/Brazilian economic relations.*

INTRODUÇÃO

Este artigo é uma reflexão teórica sobre a experiência de internacionalização das empresas portuguesas no Brasil à luz das investigações que têm sido realizadas. Na perspectiva do investimento português no exterior da última década, o interesse da questão resulta não tanto dos montantes em jogo, mas principalmente da sua novidade histórica, tendo em conta a escala atingida, e da direção principal que tomou (Brasil).

Assim, começa-se por apresentar as principais tendências do investimento direto estrangeiro (IDE), à escala mundial desde meados dos anos 1980, procurando contextualizar o objeto da análise. Em seguida, chama-se a atenção para a dificuldade que houve, desde os economistas clássicos, em integrar o IDE no *corpus* teórico da economia internacional. Na verdade, apenas depois do seu forte aumento das duas últimas décadas, passou a ser mais amplamente reconhecido o seu papel; contudo, apesar dos avanços, a análise do IDE continua a refletir os efeitos de uma longa negligência teórica. Em terceiro lugar, examina-se a internacionalização das empresas portuguesas no Brasil, em particular à luz das contribuições da escola nórdica e do paradigma OLI (*Ownership-Location-Internalization*), referências básicas com frequência contrapostas na interpretação dos processos de internacionalização, sobretudo no seu início. Em quarto lugar, aborda-se a importância específica dos determinantes do IDE, quer económicos quer culturais, na evolução verificada, uma questão que vem crescentemente sendo levantada na busca de uma explicação para os fluxos internacionais. Em quinto lugar, procura-se saber se há uma base teórica consistente para o desenvolvimento de “relações especiais”, como as que se configuram no caso luso-brasileiro, e que se traduzem, no essencial, por uma maior intensidade relativa dos fluxos bilaterais nas condições de mais livre circulação global. Finalmente, é extraído certo número de conclusões e identificam-se as perspectivas que se abrem ao prosseguimento da pesquisa. No conjunto, pretende-se, sobretudo, evidenciar e discutir alguns resultados esclarecedores, mas ainda pouco conhecidos, da pesquisa empírica sobre o tema, considerando as contribuições teóricas da literatura internacional que se aplicam e que se encontram em plena evolução.

DESENVOLVIMENTO DO IDE INTERNACIONAL E O CASO LUSO-BRASILEIRO: EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

As duas últimas décadas foram férteis em novos desenvolvimentos no âmbito da economia mundial, como a liberalização do comércio, o aprofundamento e alargamento da integração regional, e o crescimento da importância das economias emergentes. Nesse quadro, um dos mais relevantes aspectos, e provavelmente com maiores implicações a longo prazo, foi o *boom* do investimento direto estrangeiro, o qual, embora se tenha acelerado depois de 1985, foi na década final do século XX que atingiu a sua máxima expressão, culminando no auge histórico de 2000 (Silva, 2002a, p. 57). Não obstante os fluxos mundiais de IDE terem diminuído substancialmente nos três anos subsequentes, eles permaneceram, todavia, bem acima dos valores médios das últimas décadas.¹ Acresce que esse processo foi geral, envolvendo não só os fluxos entre países desenvolvidos, que representavam tradicionalmente a parte do leão do IDE internacional, mas também entre os países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento (Kleinert, 2004). Nesse conjunto, também é importante destacar o IDE que a partir dos países em desenvolvimento se dirige ao resto do mundo, inclusive aos países desenvolvidos. A esse respeito, e apesar de o seu nível ser ainda reduzido, uma informação recente da Unctad,² interroga-se se, com o distanciamento dos países em desenvolvimento,³ não estaremos assistindo ao surgimento de uma nova geografia mundial do IDE.

No caso da América Latina, o crescimento das entradas de IDE foi visível sobretudo no período 1993-1998, tendo as crises financeiras do final dessa década, primeiro no leste asiático e seguidamente num determinado número de países tanto na região como no resto do mundo (Rússia em 1998, por exemplo), contribuído para o abrandamento do processo e posterior inversão de tendência. De fato, de 2000 até 2003, a América Latina sofreu os efeitos combinados da queda regional e global que se verificou nas entradas de IDE. No caso do Brasil, depois de um crescimento acelerado desde 1993, atingiu-se um patamar máximo em 1998-2000 (com valores muito aproximados para os três anos individualmente considerados)⁴ e observou-se uma diminuição em seguida (Silva e Fernandes, 2003; Lacerda, 2004). É ainda importante referir que no forte crescimento de IDE que atingiu a América Latina nos anos 1990 – sobretudo o Brasil e o Mercosul

– os capitais europeus, nomeadamente de Espanha e Portugal, desempenharam um papel de relevo (Giordano e Santiso, 2000), suplantando, no seu conjunto, claramente os de origem norte-americana. Por outro lado, e traduzindo tendências gerais (com a exceção mais notável da China), esse afluxo de IDE à América Latina e, em particular, ao Brasil foi acompanhado por uma reorientação setorial, em detrimento da indústria e a favor dos serviços (Nunnenkamp, 2000, Lacerda, 2001), o que esteve basicamente ligado a mudanças estruturais e, em primeiro lugar, às privatizações de empresas públicas.⁵

Porém, não será analisado esse processo mundial, nem mesmo ao nível da América Latina ou do Brasil, mas apenas focado um caso muito particular: os investimentos portugueses no Brasil e a conseqüente implantação de algumas centenas de empresas lusitanas no país. Ainda mais, o objetivo central deste trabalho não é fornecer a evidência empírica dessa experiência. Para isso, e sempre que tal se justifique, indicam-se as principais referências já disponíveis, pelo que apenas são apresentados em seguida os dados fundamentais da questão. Visa-se, principalmente, na base das investigações realizadas, contribuir para o esclarecimento das causas específicas que estiveram por trás desse processo. Com efeito, à primeira vista simples e peculiares, as relações de investimento entre Portugal e o Brasil, como se demonstra adiante, apesar da assimetria entre os dois países e do seu diferente posicionamento geo-regional, levantam uma série de ques-

tões até agora pouco exploradas analiticamente. Estas, em boa medida coincidem com as novas tendências da economia internacional (por exemplo, o surgimento de explicações baseadas nos fatores culturais e lingüísticos), pelo que o seu estudo tem um interesse geral e não apenas bilateral ou circunscrito.

No entanto, antes de se iniciar a análise do tema convém apresentar os elementos empíricos fundamentais do processo. Como se pode constatar na Tabela 1, segundo os dados oficiais lusitanos, entre 1995 e 2004 Portugal investiu no Brasil cerca de US\$ 20,7 bilhões,⁶ em termos brutos, e 10,8 bilhões, em termos líquidos. O investimento no Brasil foi particularmente notável em 1996-2001 (veja Silva e Fernandes, 2003, p. 61-62): Portugal situou-se em quinto lugar entre os investidores estrangeiros, foi o maior investidor externo *per capita*, e, como se pode observar na Figura 1, o Brasil absorveu 42,3% do *stock* de IDE português no exterior. O pico de saídas líquidas de Portugal para o Brasil verificou-se em 1998, ano em que a Portugal Telecom adquiriu a Telesp Celular por uma quantia da ordem de US\$ 4 bilhões, não totalmente pagos nesse ano. Note-se ainda que, segundo dados do Banco Central do Brasil e do BNDES, Portugal ocupou o terceiro lugar na participação nas privatizações ocorridas no Brasil em 1991-2001 (Silva, 2002b, p. 140). Em conseqüência desse movimento, em 2003 o número das subsidiárias portuguesas no Brasil era estimado em torno de 400 empresas, garantindo cerca de 100 mil postos de trabalho (ICEP, 2004a). Em 2002, ano de turbulência finan-

Tabela 1 – IDE português no Brasil de 1995 a 2004 (milhares de euros).

	CRÉDITO (+)	DÉBITO (-)	SALDO
1995	-	23.553	-23.553
1996	2.315	290.925	-288.610
1997	45.299	619.649	-574.347
1998	243.139	4.325.070	-4.081.929
1999	1.915.283	3.416.418	-1.501.139
2000	916.256	3.842.645	-2.926.388
2001	1.157.114	2.279.265	-1.122.146
2002	3.290.117	1.248.148	2.041.971
2003	321.080	321.413	-335
2004	98.244	286.431	-188.188
Total €	7.988.847	16.653.517	-8.664.664
Total US\$*	9.936.527	20.713.644	-10.777.109

* Total em dólares = Total em euros x taxa média de conversão US\$/euros em 2004 (1,2438)

Fonte: Banco de Portugal.

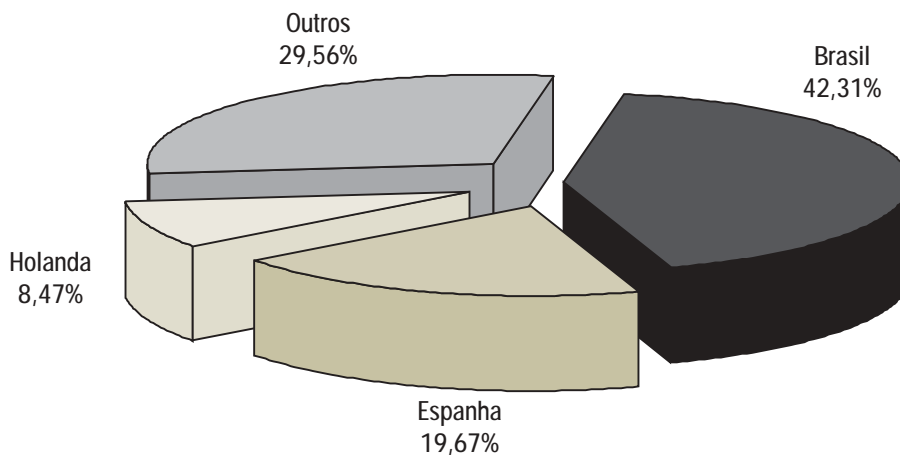
ceira no Brasil, um volume de desinvestimento significativo (US\$ 1,93 bilhões, ao câmbio médio desse ano), representou uma quebra no processo, e os valores positivos de 2003-2004 pouco contribuíram para compensar aquela saída. Certa reorientação geográfica do IDE, mas também o fato de as empresas portuguesas começarem a se financiar por meio de fontes locais, designadamente o BNDES, pesaram na evolução menos favorável dos fluxos em 2002-2004. De todo modo, no conjunto do período 1996-2004, para o qual existe uma série compatível e integrada do Banco de Portugal, o Brasil continuava a concentrar a maior fatia do *stock* de IDE português no exterior (23,7% do total), logo seguido da Holanda (21,5%).

Apesar das reservas que se colocam quanto ao levantamento estatístico exato do investimento português no Brasil desde 1995,⁷ inclusive uma revisão frequente das séries, em especial para os últimos anos, o que transforma esses números em aproximações no essencial, é óbvio que se tratou de uma tendência altamente significativa, sobretudo se levarmos em conta a dimensão econômica de Portugal (PIB no valor de US\$ 148 bilhões em 2003). Adicionalmente também se pode considerar o fato de ser, pelo menos em termos expressivos, um desenvolvimento novo da economia portuguesa, surgido alguns anos depois da adesão à Comunidade Européia. Por outro lado, a relativa duração do processo, agora com uma década (veja Tabela 1), deu-lhe coerência e sustentabilidade, justificando as investigações que têm sido realizadas.

Como é lógico, as grandes empresas participaram proporcionalmente mais do que as pequenas no movimento para o Brasil (Silva, Fernandes e Costa, 2003). Entre as grandes empresas privadas, podem-se assinalar os grupos Sonae e Espírito Santo e, em termos setoriais, o turismo, onde se nota a presença de algumas das principais empresas portuguesas (como os grupos Pestana e Vila Galé). Por seu turno, um número reduzido de empresas com participação pública significativa – em particular a Portugal Telecom, a EDP (Electricidade de Portugal), Cimpor e Brisa – destaca-se do conjunto devido aos elevados montantes absolutos do total investido desde a sua implantação no Brasil, US\$ 8,71 bilhões até ao final de 2001, inclusive investimentos locais (Nunes, 2003; DPP 2003). Observe-se que, investindo na economia brasileira, as grandes empresas portuguesas procuram adquirir a dimensão internacional que lhes faltava, aspirando a ser *players* no mercado global (Carvalho, 2003). Apesar dessas constatações de base, não se deve subestimar o número e a importância das pequenas e médias empresas no processo,⁸ muitas ligadas inclusive a setores de ponta, como novas tecnologias, ou que são inovadoras em produtos.⁹

Deve-se ainda realçar que o IDE português no Brasil desde 1995 não surgiu isolado, pelo contrário, integrou todo um movimento mais vasto e generalizado, com outros fluxos a desenvolverem-se em ambos os sentidos, por vezes de modo não menos visível, alguns logo a seguir a 1992 (veja Silva, 2002b). Nesse

Figura 1 – Stock de IDE português no exterior: fluxos líquidos acumulados (1996-2001).



Fonte: Banco de Portugal.

contexto, podemos referir um incremento absoluto e relativo dos laços com o Brasil (quando comparado com outros parceiros econômicos), não apenas ao nível do IDE, mas também do comércio de bens e serviços, rendimentos de investimento e outros capitais, transferências/remessas de imigrantes e movimento de passageiros. Um dos resultados obtidos por essa investigação (Silva, 2002b) mostra que o IDE brasileiro em Portugal também é de se reconhecer. Todavia, ele manifestou-se durante um período mais longo (desde finais dos anos 1980), e os seus valores estatísticos ficaram, no conjunto, claramente aquém do IDE português no Brasil, bem como foram mais instáveis. Assim, pelas razões apresentadas, a análise seguinte incidirá sobre a internacionalização das empresas portuguesas no Brasil e o processo de IDE correspondente, não sem antes, a fim de situar mais geralmente o interesse do tema, referir de forma breve as dificuldades que se verificaram em integrar movimentos como o IDE na economia internacional de um ponto de vista teórico.

RECONHECIMENTO TEÓRICO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO

Tendo em conta o postulado há muito vigente na teoria econômica dominante sobre a imobilidade internacional de fatores, os fluxos de IDE em particular, apesar do seu vigor recente, carecem de um enquadramento teórico satisfatório (em comparação, por exemplo, com as teorias do comércio internacional; veja Ozawa, 2000, p. 210). Com efeito, do início do século XIX até ao último quartel do século XX, a imobilidade de fatores foi considerada um dado adquirido pelos grandes teóricos da economia internacional. Talvez poucos tenham sido tão claros sobre esse ponto quanto David Ricardo na sua *opus magnum*:

Sabemos, contudo, por experiência, que o que dificulta a emigração do capital é a sua insegurança imaginária ou real, quando não está sobre o controlo imediato do seu possuidor, a par da natural relutância que os indivíduos têm em deixar o seu país natal e as suas relações e em irem confiar-se, já com os hábitos arreigados, a um governo estrangeiro e a novas leis. Estes sentimentos, *que eu não gostaria de ver enfraquecidos*, fazem com que a maior parte dos capitalistas se contentem com taxas de lucro pouco elevadas no seu

próprio país, em vez de irem procurar uma aplicação mais rendosa no estrangeiro. (RICARDO, 1817, p. 152-153).

Sob essa perspectiva, não há dúvida que o estudo do IDE não teria interesse prático para os investigadores.¹⁰ Na continuidade, outro caso paradigmático foi o teorema de Hecksher-Ohlins formulado na primeira metade do século XX e pilar central da abordagem neoclássica da economia internacional, ao sustentar que eram as dotações de fatores – por hipótese, imóveis entre os países, isto é, sem poderem circular entre eles – que determinavam a especialização. Assim, um país abundante em capital deveria produzir bens de capital intensivos e, *mutatis mutandis*, para o caso de um país abundante no fator trabalho. Segundo essa lógica, a troca internacional trazia vantagens aos parceiros que se especializassem de acordo com a abundância fatorial relativa de que dispunham e apenas muito excepcionalmente se considerava a hipótese de circulação de fatores de uns países para os outros. Em resumo, clássicos e neoclássicos tinham forte propensão a postular a imobilidade internacional de fatores, destacando-se aqui o caso do capital via IDE.

Em consequência do longo domínio desse tipo de concepções, assunto que não se pretende aprofundar, só muito lentamente o pressuposto básico da imobilidade internacional do capital sofreu alguma erosão desde os anos 1960, na sequência dos trabalhos desbravadores de Hymer e Kindleberger.¹¹ Mesmo assim a contragosto, pois, ainda em meados da década de 1980, um autor como Jagdish Bhagwati, muito vinculado à regra do comércio livre, punha em causa os benefícios do IDE em termos de bem-estar no país hósede, ao ponto de considerar que as “conclusões tradicionais de Adam Smith e Paul Samuelson – como o caráter ótimo do comércio livre – podem ser invertidas se fatores de produção estrangeiros estão presentes na economia” (Bhagwati, 1985, p. 333).¹²

Seja como for, e sem procurarmos saber se o pensamento clássico e neoclássico sobre esta matéria mantém ou não certa atualidade,¹³ é justo reconhecer que, entretanto, o IDE perdeu o seu lastro de mera curiosidade teórica e mesmo de desmancha-prazeres do *mainstream economics*, sendo um fluxo que não se pode mais ignorar. Para autores como Kleinert (2004), ele tornou-se mesmo o principal meio de integração econômica mundial, designadamente pela via da internacionalização da produção. Mas, se o crescimento acelerado do IDE durante as últimas duas décadas veio

de fato desafiar idéias há muito arraigadas, veio também, como é natural, despertar a atenção dos investidores sobre as causas que lhe estão na base.

ESCOLA NÓRDICA *VERSUS* PARADIGMA OLI

Embora não se deva menosprezar o IDE português simultaneamente realizado noutros países, em particular na Holanda e na Espanha, o Brasil surgiu como o destino mais saliente na internacionalização das empresas portuguesas no período de 1995 até ao começo dos anos 2000, tanto em termos de fluxo como de *stock* (veja a Figura 1). A orientação clara para o Brasil do movimento desencadeado era tanto mais interessante quanto a própria internacionalização das empresas portuguesas se encontrava numa fase inicial, sendo pouco significativos ou irrelevantes os movimentos para investir no exterior nas décadas anteriores. De fato, na primeira metade dos anos 1990, a economia portuguesa reuniu um conjunto de condições favoráveis à sua “descolagem” enquanto investidora no exterior (Silva, 2002b, p. 136-137). Destaque-se aqui a entrada do escudo no Sistema Monetário Europeu em abril de 1992 como símbolo do desaparecimento, pelo menos temporário, de restrições significativas na balança de pagamentos. Essa nova situação habilitava as empresas portuguesas a empreender ações internacionais e, portanto, o investimento direto de uma forma mais livre.

Assim, neste ponto, dá-se conta da aplicação das teorias de referência sobre IDE no contexto de um país cujas empresas iniciam o processo de internacionalização, como foi o caso português no Brasil. Analisam-se as hipóteses básicas da escola nórdica, do paradigma OLI e do ciclo de desenvolvimento do investimento, particularmente as duas primeiras.

A escola nórdica, cujo contributo teórico central foi formulado nos anos 1970 por autores que se basearam sobretudo na observação da internacionalização de empresas suecas,¹⁴ propõe uma primeira e atrativa ordem de argumentos. Segundo esta corrente, a internacionalização é vista como um processo em que a empresa aumenta de forma gradual o seu envolvimento no exterior. Isto é, ela entra sucessivamente em novos mercados, segundo o conceito de “distância psicológica”, que é definida tendo em conta fatores como as diferenças ou semelhanças na língua, cultura e sistemas políticos, que influenciam o fluxo de informação entre a empresa e o mercado (Raposo, 1996). Em bre-

ves palavras, as empresas iniciam a sua internacionalização entrando em mercados que julgam compreender mais facilmente, onde detectem oportunidades e têm expectativas de que a incerteza e o risco sejam menores.

A segunda corrente teórica, de validade mais geral, é o paradigma eclético ou OLI, formulado por John Dunning também nos anos 1970 e que posteriormente viria a conhecer importantes acréscimos e ajustamentos.¹⁵ Segundo esse paradigma, na sua forma simplificada, as empresas são levadas a internacionalizar-se na medida em que dispõem de determinado tipo de “vantagens”, que podemos resumidamente apresentar do seguinte modo:

- de “propriedade” (*ownership advantages*) em relação a firmas localizadas nos mercados de destino. Estas vantagens relacionam-se com o controlo de recursos específicos (recursos humanos qualificados, tecnologia, marcas) que, por sua vez, proporcionam uma vantagem competitiva internacional;
- de “localização” (*locational advantages*) em determinado país para que a firma possa explorar a vantagem de propriedade no exterior em vez de o fazer na localização de origem; estas vantagens relacionam-se com as características do país de destino (custos de produção, dimensão do mercado, integração em espaços económicos alargados);
- de “internalização” (*internalization advantages*) ligadas à exploração de vantagens de propriedade utilizando os canais próprios da empresa (por meio das subsidiárias e associadas), em vez dos mecanismos de mercado, que funcionam na base de empresas independentes; estas vantagens relacionam-se com a ocorrência de imperfeições nos mercados que originam incerteza e custos de transação elevados.

As teorias de IDE¹⁶ não interessam aqui por si mesmas, mas porque o caso luso-brasileiro se presta bem ao seu exame prático. Elas enfatizam que a internacionalização segue, em regra, um determinado caminho: ou, no âmbito do paradigma OLI, as empresas possuem claras vantagens – de origem diversa, que podem explorar no exterior designadamente num contexto de concorrência imperfeita – ou, segundo a escola nórdica, seguem um percurso avançando por meio de países e regiões, em relação aos quais têm ou julgam ter uma menor distância psicológica, de forma a irem, pouco a pouco, conhecendo melhor o terreno internacional e se prepararem para as fases ulteriores

(mais competitivas e com envolvimento mais profundo) do processo. Em Portugal, onde a internacionalização de empresas no sentido moderno era um fenómeno novo, a ideia de que ela segue certa lógica não era facilmente aceita. Pelo contrário, surgiam ideias sem fundamento como a do processo ter uma origem puramente política ou pensar-se que era possível alterar de ânimo leve a sua direção geográfica principal.

É claro que as duas correntes referidas não se excluem totalmente em muitos casos e, tratando da internacionalização das empresas portuguesas no Brasil, deve-se notar que estas não dispunham, visivelmente, de vantagens competitivas ao nível da propriedade e internalização (Porter, 1994). A teoria da escola nórdica mantinha uma capacidade explicativa razoável, mais ainda se atendermos a que se tratava de uma fase inicial do processo, como as vantagens de localização do paradigma OLI, em particular quando ligadas à dimensão e potencial do mercado brasileiro, eram relevantes. Entretanto, mais do que pensarmos em termos da teoria que melhor se adaptava a este caso, importava dispor de esquemas teóricos que nos permitissem enquadrar e compreender profundamente o processo.

Ainda em relação às teorias do IDE, e de um modo similar, outro aspecto em que a experiência das empresas lusitanas no Brasil ganhou em ser examinada empiricamente era ao nível do Investment Development Path (IDP ou ciclo de desenvolvimento do investimento). De acordo com esta teoria – que Dunning e Narula (1996) procuraram adaptar aos anos 1990 –, os países evoluem segundo um determinado percurso de investimento dentro e fora das fronteiras, medido em termos de *stock* no interior e exterior, compreendendo cinco fases.¹⁷ De fato, é vantajoso analisar o processo de IDE – dentro e fora do país – numa única perspectiva de longo prazo e simultaneamente visualizar as suas fases.

Nesse contexto, o caso português nos anos 1990, onde se destacavam os investimentos no Brasil, foi analisado por Buckley e Castro (1998). Este e outros estudos empíricos (em particular, Costa, 2003) mostraram como a economia portuguesa neste período se encontrava claramente na fase intermédia do IDP (Fase 3), isto é, quando uma economia deixa de ser quase exclusivamente receptora e passa também a investir no exterior, levando a um incremento, por vezes rápido, do *stock* de IDE no exterior. Nessa fase, a evolução que se verifica no país de origem deve-se ao alargamento do mercado interno, ao aparecimento de empresas com recursos humanos mais qualificados e de

empresas com alguma capacidade tecnológica, enquanto o aumento dos custos de produção origina a diminuição das atividades de trabalho intensivo. Tendo em conta o relativo abrandamento do crescimento do *stock* de IDE interno nos anos 1990, o aumento do *stock* de IDE português no Brasil foi a principal evidência da consolidação da posição de Portugal na Fase 3 do IDP (*stock* no exterior a aumentar mais rapidamente que o interior, mas sem ultrapassar este em valor absoluto).

Em conclusão, a experiência de investimentos no Brasil desde meados dos anos 1990 até ao limiar dos anos 2000, confundindo-se largamente neste período com o próprio processo geral de internacionalização das empresas portuguesas, revela-se instrutiva na avaliação da pertinência destas teorias do IDE por meio da observação empírica, em especial no que respeita às suas fases iniciais.

DETERMINANTES ECONÔMICOS E CULTURAIS DO IDE

Uma questão do maior interesse para a investigação está relacionada com a identificação clara dos determinantes econômicos e culturais do IDE, e a destrinça da sua importância respectiva e da relação entre eles. Durante muito tempo, as explicações do IDE – bem como do comércio internacional – repousavam essencialmente em variáveis econômicas. Todavia, tornou-se evidente, sobretudo desde os anos 1990, que este tipo de abordagem era bastante limitado, passando a haver interesse crescente sobre o papel de outros determinantes, em particular de natureza cultural e política, tanto para o investimento como para o comércio e outros fluxos. Evidentemente não se põe em causa a força explicativa própria dos motivos econômicos, mas importava saber se determinantes como a língua, a história e a cultura eram ou não relevantes em muitas situações concretas no âmbito da circulação dos fluxos internacionais. Por exemplo, Eichengreen e Irwin (1998) publicaram um estudo de referência para o caso da ligação entre passado comum e comércio bilateral e chegaram a conclusões positivas do ponto de vista da nova abordagem, mostrando que há uma influência da história na direção dos fluxos de comércio e que este aspecto carece de ser pesquisado devidamente, pois é obscurecido com frequência e o seu peso próprio atribuído a outros fatores como a integração econômica.

Por razões óbvias, as relações luso-brasileiras no domínio do IDE eram um exemplo que se impunha por si mesmo, a fim de elucidar a importância especí-

fica dos dois tipos de determinantes, considerados à partida, como podendo ter algum peso no processo. Os trabalhos de Carla Costa (2002, 2003) analisando os investimentos portugueses no Brasil, com ênfase nos anos 1995-2001, por meio de uma pesquisa às empresas envolvidas, representaram um significativo passo em frente no conhecimento da questão. Assim, após uma seleção segundo o seu poder explicativo, foram estabelecidos 28 determinantes do IDE, de base econômica, cultural e política, por sua vez agrupados em nove fatores. Desses fatores, apenas três que interessam particularmente para o desenvolvimento que se vai seguir:

- o fator 1, que reunia os três determinantes de ordem cultural (língua comum, laços históricos e proximidade cultural);
- o fator 5, que considerava os determinantes econômicos mais marcantes (dimensão do mercado brasileiro, o seu potencial de crescimento e o aumento do volume de negócios);
- o fator 7, que alinhava determinantes de natureza política (estabilidade política e reformas econômicas no Brasil).

As respostas dos responsáveis empresariais – 73 foram validadas numa população de 147 – deveriam hierarquizar a importância dos determinantes para a decisão de investir segundo a escala de Likert (1 a 5: irrelevante, pouco importante, causa intermédia, importante e muito importante). O essencial dos resultados está resumido na Tabela 2 (médias das respostas),¹⁸ tornando-se claro que os determinantes culturais tiveram uma importância inquestionável no de-

senrolar do processo. De fato, no *ranking* valorativo de todas as empresas e entre os nove grupos identificados pela análise fatorial, o fator 1, segundo lugar, foi colocado logo após o fator 5. No caso das pequenas e médias empresas, o fator 1 desce um lugar na classificação geral, sendo substituído pelo fator 9 (seguir clientes, laços comerciais já existentes), o que não deixa de fazer sentido. Quanto à importância dos determinantes culturais ao longo do processo de implantação da empresa, o estudo empírico de Costa mostrou também que eles, em particular a língua, foram sobretudo influentes no momento da decisão inicial de investir e perdiam força à medida que as empresas se consolidavam no terreno. Trata-se de um conjunto de conclusões, aqui apresentado muito resumidamente, da maior relevância à luz dos esforços que são atualmente feitos para quantificar a importância dos determinantes culturais, que merece ser comparado com outras experiências e estudos, no quadro de uma investigação que, pela sua complexidade, só agora começa a dar os primeiros frutos.

Paralelamente, e na medida em que os determinantes culturais podem exercer a sua influência de uma maneira natural sobre os fluxos de comércio, de investimento ou outros – isto é, sem custos de organização específicos, designadamente causados pela intervenção política –, outra questão que se coloca é a de saber qual o peso das relações políticas e diplomáticas no processo de internacionalização das empresas portuguesas no Brasil. Com efeito, embora estas relações se baseiem muitas vezes nas proximidades culturais existentes entre os países, aqui o papel da política, no sentido prático – por exemplo, ao nível da di-

Tabela 2 – Contribuição dos fatores para a decisão da empresa investir no Brasil (por ordem decrescente de importância da média obtida).

TODAS AS EMPRESAS		GRANDES EMPRESAS		PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS	
Fator 5	4,34	Fator 5	4,36	Fator 5	4,31
Fator 1	3,46	Fator 1	3,71	Fator 9	3,25
Fator 7	3,24	Fator 7	3,40	Fator 1	3,06
Fator 3	3,12	Fator 3	3,18	Fator 3	3,03
Fator 9	2,92	Fator 8	3,12	Fator 7	2,98
Fator 8	2,86	Fator 9	2,72	Fator 6	2,81
Fator 6	2,65	Fator 6	2,55	Fator 2	2,63
Fator 2	2,55	Fator 2	2,49	Fator 4	2,60
Fator 4	1,98	Fator 4	1,60	Fator 8	2,49

Fonte: Costa (2003, p. 350).

plomacia econômica –, pode (ou não) ser relevante. No caso de Portugal e do Brasil, a democratização dos dois países – respectivamente nos anos 1970 e nos anos 1980 –, a perspectiva de aprofundamento das relações entre a União Européia e o Mercosul, bem como a formação da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa em 1996, conduziu a uma maior proximidade política e diplomática, nomeadamente à realização de reuniões mais frequentes entre dirigentes dos dois países, ao nível bilateral ou conjuntamente com os seus principais parceiros e associados. Todavia, os resultados dos inquéritos de Carla Costa (2003) mostram que as empresas portuguesas valorizaram com muito menos intensidade o papel da diplomacia econômica na sua internacionalização para o Brasil. Por exemplo, antes da sua implantação, apenas 29% dos respondentes a consideraram importante ou muito importante, a comparar com 70% para a língua comum, 55% para a proximidade cultural e 46% para os laços históricos. Aliás, esta conclusão parece estar de acordo com o fato de a economia portuguesa se encontrar na Fase 3 do ciclo de desenvolvimento do investimento, quando, tal como vimos mais atrás, não existe ainda uma intensa e subtil articulação entre os setores público/privado na internacionalização de empresas (Silva, 2002a).

Outro tópico que tem emergido nos últimos anos na literatura internacional sobre IDE, designadamente de inspiração nórdica, diz respeito ao chamado “paradoxo da distância cultural” (O’Grady e Lane, 1996). Com efeito, na base de supostas semelhanças culturais entre os países, os agentes econômicos julgam muitas vezes conhecer bem a forma como se desenvolvem os negócios no país parceiro (tido como culturalmente afim), mas, a realidade, no terreno, pode revelar-se bem diferente. Assim, Seabra (2003), utilizando os critérios de Hofstede (1991), mostrou como as diferenças culturais entre o Brasil e Portugal são consideráveis em algumas vertentes (como a aversão à incerteza, masculinidade e individualismo). A questão também não podia deixar de se colocar ao nível dos investimentos portugueses no Brasil, sendo facilmente detectáveis alguns casos que não correram da melhor maneira por “excesso de confiança” na proximidade cultural, podendo tomar vários aspectos. Não apenas ilusões ou imagens distorcidas sobre as condições locais de desenvolvimento do negócio, sobretudo em alguns setores (bancário, por exemplo, onde a Caixa Geral de Depósitos, o maior banco português, e o Grupo Espírito Santo fizeram, ainda na fase inicial do processo, aquisições que não correram bem e tive-

ram de retroceder), mas também expectativas de caminhos fáceis ou de abundantes ganhos imediatos e sem riscos. De acordo, com a pesquisa feita por Seabra a algumas empresas,¹⁹ com propósitos comparativos, pode-se mesmo concluir que os investimentos portugueses no Brasil correram melhor quando os responsáveis pelas empresas estavam mais conscientes das diferenças culturais efetivamente existentes entre os dois países. A conclusão não deixa de ser algo paradoxal e complexa: a intensidade dos laços de investimento é favorecida pela proximidade cultural entre o Brasil e Portugal, mas uma das condições para o sucesso das empresas que se internacionalizam neste contexto reside numa consciência realista das diferenças entre países “culturalmente” próximos. É evidente a riqueza e a variedade das novas abordagens dos fluxos econômicos internacionais; torna-se por isso necessário fundamentar melhor a questão em termos teóricos, e é o que se faz em seguida.

EXISTE UMA BASE TEÓRICA QUE SUSTENTE “RELAÇÕES ESPECIAIS”?

A forte intensificação das relações econômicas luso-brasileiras desde a primeira metade dos anos 1990, a vários níveis – mas com destaque para o IDE português entre 1995 e 2001 –, leva naturalmente a procurar saber quais as razões que estiveram na base deste processo. A questão é tanto mais interessante quanto se leva em conta que o Brasil e Portugal não estavam diretamente envolvidos em esquemas comuns de integração neste período²⁰ e nem as suas semelhanças lingüísticas e culturais são recentes.

No que diz respeito ao primeiro aspecto, no contexto da evolução da economia portuguesa do pós-guerra, todos os aumentos significativos ou mesmo mudanças nas relações externas, tanto ao nível do investimento como do comércio e outros fluxos, ocorreram na seqüência de processos de integração econômica: 1) EFTA (Associação Européia de Comércio Livre) nos anos 1960; 2) acordos com a CEE (Comunidade Econômica Européia) e de pré-adesão nos anos 1970 e 1980; e 3) Espanha, a partir de 1986, entrada simultânea dos dois países na Comunidade Européia. Muitos outros exemplos podiam ser apresentados mostrando como, à escala mundial, a integração formal serviu o desenvolvimento relativamente mais intenso dos fluxos entre Estados membros, mas o caso luso-brasileiro em análise não se encaixa nesta hipó-

tese, pois, embora cada um dos países participasse em processos deste tipo, fazia-o em blocos diferentes.

Quanto ao segundo aspecto – se os determinantes culturais e lingüísticos contam, por que se manifestaram apenas nos anos 1990 e não, por exemplo, nas décadas de 1970 ou 1980 –, para uma tentativa mais consistente de responder a esta questão, recorre-se a Bergeijk (1996). Para o autor, é possível admitir que, no contexto da globalização e com vistas às empresas se posicionarem melhor competitivamente, elas tiram partido das afinidades lingüísticas, históricas e culturais entre países, mesmo quando são distantes e com outras diferenças por vezes consideráveis. No quadro desta hipótese, a globalização estimula o agrupamento lingüístico e cultural dos países, que funciona como uma base competitiva natural para as empresas que se internacionalizam.

Mas se a globalização valoriza este tipo de proximidades, importa saber qual a lógica econômica que está subjacente ao processo. O caso da língua, em particular, presta-se a uma análise esclarecedora a esse respeito. De fato, entre outros aspectos que se podem referir, uma língua comum reduz os custos de comunicação das transações entre países, contribui para a formação de vastos mercados de certos produtos – o audiovisual é talvez o exemplo mais evidente – e gera uma série de externalidades para os países que a partilham (Silva, 2001). Mesmo que os ganhos decorrentes deste aproveitamento sejam relativamente pequenos ou dificilmente mensuráveis, eles não deixam por isso de ser relevantes para as empresas no contexto da viva competição inerente à globalização. A análise econométrica de Helliwell (1999) mostrou como uma língua comum, tanto como as proximidades geográficas ou a integração econômica, pode ser um poderoso fator de comércio.²¹ Obviamente, como se viu anteriormente, o mesmo se pode dizer de outros fluxos, onde se destaca a mobilidade de fatores (capital e trabalho), que emerge como um terreno particularmente favorável para as novas abordagens.

De forma mais geral, a língua comum e outras proximidades culturais podem conduzir à formação de redes sociais (Rauch, 2001) que ultrapassam fronteiras e são facilitadoras do comércio e do investimento à escala internacional. Assim, no contexto da globalização, a valorização dos laços internacionais deste tipo, antes subestimados na perspectiva da análise econômica, assume grande importância para as empresas. Aliás, no quadro da economia mundial, são visíveis ou existem em potência áreas lingüísticas (formadas

por grupos de países com idioma comum), por vezes dispondo de um certo conteúdo econômico (comercial, de investimento e financeiro) que ajuda a reduzir ou ultrapassar as barreiras formais à circulação (Silva, 2001). Deste ponto de vista, as relações econômicas luso-brasileiras nas décadas de 1990 e 2000, em particular a internacionalização de empresas portuguesas no Brasil, são um estudo de caso cujo interesse é justo realçar (Silva, 2003), dada a distância geográfica e outras diferenças significativas (dimensão, pertença a mundos geopolíticos e geoculturais razoavelmente distintos).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As investigações que têm sido conduzidas sobre a evolução das relações econômicas luso-brasileiras, em particular sobre a internacionalização das empresas portuguesas no Brasil, permitem pôr à prova as teorias emergentes sobre as razões que estão na base do desenvolvimento dos fluxos mundiais no contexto da globalização. Assim, e preliminarmente, confirma-se a influência significativa de fatores culturais, lingüísticos e históricos nestes fluxos, hipótese que tinha sido subestimada ou mesmo ostensivamente abandonada nas análises do passado. Todavia, existe ainda um longo caminho a percorrer a fim de determinar o seu peso exato e o seu entrosamento concreto com os fatores econômicos (ditos tradicionais), bem como a intensidade, variável e nem sempre unívoca, com que eles se fazem sentir ao longo dos processos de internacionalização.

Dada a forma como se desenvolveu a teoria econômica, sobretudo na sua vertente internacional, faltam-nos instrumentos analíticos adequados ao estudo da ação dos novos fatores, e as comparações nem sempre são fáceis. Uma das principais hipóteses que se pode levantar é que os efeitos dos determinantes culturais fazem-se sobretudo sentir nas fases iniciais da internacionalização, alimentando os debates em curso sobre as teorias de IDE (vimos em particular os casos da escola nórdica, do paradigma OLI e do ciclo de desenvolvimento do investimento). Seja como for, o reconhecimento da importância dos fatores culturais genericamente considerados, não obstante as limitações que se venham a constatar, vem preencher uma lacuna da teoria e perspectivar análises mais interdisciplinares e com outra combinação de elementos. Este passo representa um antídoto à estreiteza tradicional com

que se viam os movimentos de fatores, com destaque para o IDE. Neste contexto, o estudo das relações entre o Brasil e Portugal, onde analisamos mais detalhadamente a internacionalização das empresas portuguesas no Brasil, é revelador e situa-se numa das direções que emergem das novas abordagens teóricas sobre as transformações da economia mundial não apenas ao longo das últimas duas décadas mas, também, ao que tudo indica, nos anos que temos pela frente.

NOTAS

¹ Os dados fornecidos pela Unctad, no seu relatório de 2004, mostram que os fluxos mundiais de entradas de IDE atingiram, em US\$, 1,387 trilhão em 2000, descendo para 817,6 bilhões em 2001 (-41,1%), para 678,7 bilhões em 2002 (-17,0%), e para 559,6 bilhões em 2003 (-17,5%). Ainda que, tal como foi anunciado pela Unctad em setembro de 2004, os dados dos primeiros meses de 2004 apontem para uma retoma do IDE mundial, à luz do que aconteceu nos anos anteriores, há que esperar até à divulgação final para saber se tal evolução mais favorável se confirma ou não. O que, desde já, se pode concluir é que tanto no início dos anos 1990 como no começo da década de 2000 se verificaram importantes reduções dos fluxos mundiais de IDE, mostrando o caráter instável da tendência de fundo para o seu aumento. Seja como for, note-se que mesmo os valores de 2002-2003 só foram claramente ultrapassados no triênio 1998-2000 e que, portanto, apesar da quebra posterior a 2000, o fluxo de IDE internacional nos últimos anos se mantém a um nível histórico excepcionalmente elevado (por exemplo, a média anual do período 1992-1997 não foi além de US\$ 310,9 bilhões).

² Unctad/Press/PR/2004/017/Corr. 1º de 10 de agosto de 2004, justamente intitulado: *FDI from Developing Countries Takes off: Is a New Geography of Investment Emerging?*

³ Segundo os valores apresentados por Kleinert (2004, p. 11), a parte dos países em desenvolvimento nos fluxos de investimento no exterior era de apenas 2% do total mundial em 1971-1976, mas passou para 3,3% em 1985-1990, 6,0% em 1993-1998 e 7,0% em 2000. Portanto, apesar de a sua parte no todo ser ainda relativamente baixa, é preciso ter em conta que o IDE dos países em desenvolvimento no exterior tem crescido a uma taxa acima da média, num período de *boom* do IDE mundial. Segundo a informação da Unctad, citada na nota anterior, o *stock* de IDE no exterior em 2003 dos países em desenvolvimento representava 10,5% do total mundial.

⁴ Em 1998, as entradas de IDE no Brasil foram da ordem de US\$ 28,9 bilhões; em 1999, de 28,6 bilhões; e em 2000, de 32,8 bilhões. No conjunto destes três anos, o Brasil recebeu 50% do total de entradas de IDE da América do Sul. No entanto, como se refere no texto e continuando a utilizar como fonte a Unctad (2003 e 2004), a situação inverteu-se depois. Assim, entre 2001 e 2003, considerado no *ranking* dos países que mais receberam IDE, o Brasil passou de 11º (US\$ 22,5 bilhões) para 16º (US\$ 10,1 bilhões).

⁵ No caso do Brasil e sobre a nova orientação para os serviços do IDE nos anos 1990, veja ainda Baer e Rangel (2001), e Silva e Fernandes (2003).

⁶ Quer para as saídas brutas de IDE para o Brasil – débito (-) na Tabela 1 – quer para as saídas líquidas (saldo), os valores totais em euros – soma dos valores anuais de 1995 a 2004, fornecidos pelo Banco de Portugal – foram multiplicados pela taxa média de conversão US\$/€ em 2004 fornecida pela Federal Reserve of New York no valor de 1,2438. O objetivo é apresentar uma unidade monetária com que o leitor brasileiro está mais familiarizado, embora em rigor não seja a mesma coisa (a taxa de conversão entre as duas moedas variou bastante ao longo dos anos considerados).

⁷ Utilizamos aqui os dados fornecidos em abril de 2005 pelo Banco de Portugal (www.bportugal.pt), os últimos a serem disponibilizados antes da conclusão do artigo. Seria fastidioso referir a “saga” desta série nos últimos anos (por exemplo, o desinvestimento de 2002 só foi mostrado recentemente e de que maneira, cf. Tabela 1), as reservas quanto a estes números são também de caráter geral, nem sempre é possível distinguir investimento financeiro de IDE e não se leva em conta o IDE português proveniente de terceiros países, que se suspeita ser importante, designadamente da Holanda, que funciona como entreposto. Para mais detalhes sobre estes apuramentos estatísticos, veja Costa (2003).

⁸ O recenseamento das empresas lusas no Brasil é outra questão extremamente interessante de um ponto de vista de investigação, mas que, por falta de espaço, não podemos desenvolver neste artigo (o tema é tratado por Silva, Fernandes e Costa, 2003). Levantando outro tema relacionado, se tivermos em atenção, tal como se considera mais adiante, que as afinidades linguísticas e outras semelhantes, existentes entre países, permitem a formação de vastas e difusas redes sociais, vemos que a contabilização das empresas que investem (sobretudo quando são pequenas e médias) não é tarefa simples, havendo toda uma série de situações “intermédias” e de difícil catalogação. A título de exemplo, veja-se que um levantamento realizado em 2003, na Câmara Brasil-Portugal no Ceará (com a ajuda do ICEP português), por Rômulo Alexandre Soares, distinguindo pessoas físicas e jurídicas, recenseou neste estado um elevado número de empreendimentos portugueses correspondentes a pessoas físicas (248) e muito menos a pessoas jurídicas (17).

⁹ Entre algumas PME portuguesas no Brasil, citadas pelo levantamento do ICEP de São Paulo (2004a) e que poderiam ser incluídas nestas categorias, refiram-se as seguintes: Primesys, Edinfor, Plasdan, Neoplástica, Simoldes Aços, Lusomar, Ibatex.

¹⁰ Note-se que, em contraste com o pensamento clássico, e a despeito de ter sido profundamente influenciado pelas idéias de Ricardo, Marx, no seu *Manifesto comunista* (1848), reconheceu abertamente a relevância da mobilidade internacional do capital.

¹¹ O pioneirismo de Stephen Hymer na análise do IDE tem sido reconhecido por muitos autores (por exemplo, pelo próprio Bhagwati, 1985, indicado em seguida; veja em particular Dunning e Rugman, 1985). C. P. Kindleberger foi o orientador da tese de doutoramento de Hymer, *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment* (1960), e, depois da morte deste, o promotor da sua publicação em 1976 (MIT Press). Entre outros motivos, designadamente como autor de estudos sobre os movimentos internacionais de capitais (1969), Kindleberger ficou também conhecido como sendo o primeiro autor de referência a dar o devido destaque ao investimento direto estrangeiro, introduzindo em 1968 um capítulo sobre a questão no seu manual de economia internacional (Dunning, 1993, p. 7).

¹² Por referência aos anos 1980, o caso deste autor está longe de ser isolado; veja-se a propósito a situação referida por Dunning (1993, p. 7).

¹³ De uma forma geral, no que respeita ao fator trabalho, a tese da sua imobilidade internacional pode ser algo contestada (veja-se a importância crescente das migrações internacionais), mas, sem dúvida, permanece largamente significativa e encontram-se ainda muitas barreiras ao fluxo livre deste fator; uma boa prova disso são as enormes assimetrias salariais ainda existentes à escala mundial, mostrando como os salários, ao contrário de outros preços (das matérias-primas, por exemplo), são essencialmente formados no contexto nacional (veja Siebert, 1999, p. 50-1; Hufbauer, 2003, p. 256-7). Ao contrário, a mobilidade do fator capital (que apenas temos analisado no referente ao seu subconjunto IDE), não só aumentou consideravelmente como muitos obstáculos à sua circulação foram eliminados desde os anos 1980.

¹⁴ Veja em particular Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) e Johanson e Vahlne (1977); de uma forma geral, as empresas suecas analisadas pertenciam à indústria transformadora, algo diferente do padrão que se viria a registrar nas empresas portuguesas que foram para o Brasil (onde os serviços tinham um peso significativo; Silva, Fernandes e Costa, 2003).

¹⁵ Entre a vasta bibliografia do autor sobre a questão, veja Dunning (1973, 1977 e 2000).

¹⁶ Para mais detalhes sobre a escola nórdica e o paradigma OLI (ou abordagem eclética) e a sua evolução ao longo das últimas décadas, bem como sobre outras teorias de IDE e internacionalização de empresas (redes, papel da cultura), relevantes para o nosso objeto de estudo, veja Buckley e Ghauri (1999).

¹⁷ Não é nossa intenção desenvolver aqui o assunto em pormenor, pelo que recomendamos para o leitor interessado a leitura das fontes indicadas no texto, em particular Dunning e Narula (1996). Apresentamos apenas, muito esquematicamente, as fases do IDP a fim de se entender esta parte do texto. Nas Fases 1 e 2, o país no essencial só recebe IDE (visando, primeiro, a exploração de recursos naturais e, em seguida, produções intensivas em mão-de-obra) e pouco ou nada investe no exterior; assim, durante estas duas fases, o *stock* de IDE no país cresce cada vez mais em relação ao *stock* do país no exterior, praticamente nulo ou pouco significativo. Como a Fase 3, intermédia, é caracterizada no texto, notemos que as Fases 4 e 5 são as mais avançadas do IDP e que as entradas de IDE no país são agora explicadas pela “criação de ativos” (mercados sofisticados, recursos humanos qualificados, capacidades de P&D, economias de aglomeração e sistemas de inovação), enquanto as saídas de IDE se devem à deslocalização e à busca da posse de ativos estratégicos. De acordo com a teoria e para um dado país, na Fase 4 o *stock* do IDE no exterior será superior ao *stock* de IDE interno, enquanto na Fase 5 se verificam situações mais complexas. Nestas duas fases, em especial na última, as economias nacionais, designadamente por meio dos governos, estão bem articuladas com as firmas multinacionais.

¹⁸ Evidentemente, simplificam-se e reduzem-se ao essencial os resultados obtidos; para mais detalhes sobre as questões abordadas neste ponto, consultar Costa (2002, 2003), particularmente o capítulo 7 da última obra.

¹⁹ As empresas com experiência brasileira inquiridas no âmbito deste trabalho foram: Simoldes, Cabelte, Iber-Oleff, Vista Alegre e Logoplaste.

²⁰ Sobretudo desde 1995 (Cúpula de Madrid), têm-se desenvolvido contactos entre a União Européia e o Mercosul com vista à formação de uma área de comércio livre (Silva, 2002b, 2004), mas só em abril de 2004, com a introdução de importantes produtos agrícolas na agenda comum, se deram passos significativos nesse sentido, embora as negociações tenham sido interrompidas inconclusivamente em outubro de 2004, sem retoma clara à vista em abril de 2005. Assim, e de uma forma geral, as relações entre o Brasil e Portugal nos anos 1990 e início dos de 2000 eram claramente reguladas por disciplinas não preferenciais, mesmo ao nível menos profundo de uma área de comércio livre. Sabemos, aliás, que as barreiras tarifárias entre Portugal e o Brasil mantêm-se elevadas para muitos produtos (ICEP, 2004b, p. 3).

²¹ Comentando o trabalho de Helliwell, A. Breton (1999, p. 1) observou: “Por outras palavras, é por causa da língua que os países que falam inglês ou alemão realizam mais comércio entre eles do que com os outros e não porque – como acontece com os países de língua alemã – são vizinhos. Este é um resultado muito importante”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAER, W.; RANGEL, G. B. Foreign investment in the age of globalization: the case of Brazil. In: BAER, W.; MILES, W. R. (Eds.) *Foreign Direct Investment in Latin America: Its Changing Nature at the Turn of the Century*. New York: International Business Press, 2001. p. 83-99.

BERGEIJK, P. VAN. The significance of political and cultural factors for international economic relations. In: JEPMA C. J.; RHOEN, A. (Eds.) *International Trade: A Business Perspective*. London: Longman / Open University of Netherlands, 1996. p. 195-202.

BHAGWATI, J. Investing abroad [1985]. In: BHAGWATI, J.; IRWIN, D. A. (Eds.). *Political Economy and International Economics*. Cambridge, MA: MIT Press, 1996. p. 309-339.

BRETON, A. Ed. *Exploring the Economics of Language. New Canadian Perspectives*. Ottawa: Canadian Heritage, 1999.

BUCKLEY, P. J.; CASTRO, F. B. The investment development path: the case of Portugal. *Transnational Corporations*, v. 7, n. 1, p. 1-15, 1998.

BUCKLEY, P. J.; GHOURI, P. N. (Eds.). *The Internationalization of the Firm, A Reader*. London: International Thomson Business Press, 1999.

CARVALHO, T. F. *As empresas portuguesas na “redescoberta” do Brasil*. Lisboa: Edição do autor, 2003.

COSTA, C. G. Portuguese investment in Brazil: traditional determinants and the contribution of cultural proximity. UK AIB (Academy of International Business), Doctoral Colloquium Tutorial, Lancashire, UK, 2002.

COSTA, C. G. O investimento português no Brasil: determinantes tradicionais e contribuição da proximidade cultural. Dissertação de Doutoramento, ISEG/UTL, Lisboa, 2003.

- DPP – DEPARTAMENTO DE PROSPECTIVA E PLANEAMENTO. *Prospectiva e Planeamento* nº especial sobre “O investimento português no estrangeiro – Brasil”, v. 9. Lisboa: Ministério das Finanças, 2003.
- DUNNING, J. H. The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, v. 25, n. 3, p. 289-336, 1973.
- DUNNING, J. H. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. In: OHLIN, P.; HESSELBORN B. P.; WIJMAN P. (Eds.). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan Press, 1977. p. 395-418.
- DUNNING, J. H. *The Globalization of Business*. London/New York: Routledge, 1993.
- DUNNING, J. H. *A rose by another name...? FDI theory in retrospect and prospect*. Whiteknights, NJ: University of Reading / Rutgers University, 2000.
- DUNNING, J. H.; NARULA, R. The investment development path revisited: some emerging issues. In: DUNNING, J. H.; NARULA, R. (Eds.) *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*. London/New York: Routledge, 1996. p. 1-41.
- DUNNING, J. H.; RUGMAN, A. M. The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *American Economic Review – Papers and Proceedings of the 97th Annual Meeting of the American Economic Association*, v. 75, n. 2, p. 228-232, 1985.
- EICHENGREEN, B.; IRWIN, D. A. The role of history in bilateral trade flows. In: FRANKEL J. A. (Ed.). *The Regionalization of the World Economy*. NBER. Chicago: The University of Chicago Press, 1998, p. 33-57.
- GIORDANO, P.; SANTISO, J. La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur. *Problèmes d'Amérique Latine*, v. 39, p. 55-87, 2000.
- HELLIWELL, J. F. Language and trade. In: BRETON, A. (Ed.). *Exploring the Economics of Language*. New Canadian Perspectives. Ottawa: Canadian Heritage, 1999. p. 5-30.
- HOFSTEDE, G. *Cultures and Organizations*. London: Harper Collins/Business, 1991.
- HUFBAUER, G. C. Looking 30 years ahead in global governance. In: Siebert H. (Ed.). *Global Governance: An Architecture for the World Economy*. Berlin: Springer, 2003. p. 245-269.
- HYMER, S. H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Monographs. Cambridge, MA: The MIT Press, 1976 (data de publicação da tese de doutoramento, defendida em 1960).
- ICEP. Análise das relações econômicas entre Portugal e o Brasil – 2003. Delegação no Brasil, São Paulo, 2004a.
- ICEP. Análise das relações econômicas Portugal-Brasil – 1º semestre de 2004. Delegação no Brasil, São Paulo, 2004b.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm: four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, outubro, p. 305-322, 1975.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitments. *Journal of International Business Studies*, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.
- KINDLEBERGER, C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, CT / London: Yale University Press, 1969.
- KLEINERT, J. *The Role of Multinational Enterprises in Globalization*. Kiel Studies 326, Springer, Berlin, 2004.
- LACERDA, A. C. O fluxo recente de investimentos diretos estrangeiros e os seus impactos na economia brasileira. *Estudos e Pesquisas* n. 3, Instituto Nacional de Altos Estudos, Rio de Janeiro, 2001.
- LACERDA, A. C. *Globalização e investimento estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Editora Saraiva, 2004.
- NUNES, C. Os Sectores infra-estruturais na internacionalização da economia portuguesa. *Prospectiva e Planeamento*, v. 9, n. especial, Ministério das Finanças, Lisboa, 2003, p. 147-220.
- NUNNENKAMP, P. The changing pattern of foreign direct investment in Latin America. In: FODERS, F.; FELDSIEPER, M. (Eds.). *The Transformation of Latin America*. Edward Elgar, Cheltenham, UK / Northampton, USA: 2000. p. 131-153.
- O'GRADY, S.; LANE, H. The psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies*, v. 27, n. 2, p. 309-333, 1996.
- OZAWA, T. The “flying-geese” paradigm: toward a co-evolutionary theory of MNC-assisted growth. In: FATEMI, K. (Ed) *The New World Order*. Oxford: Pergamon Press/Elsevier, 2000. p. 209-223.
- PORTER, M. E. *Construir as vantagens competitivas de Portugal*. Lisboa: Monitor Company, Edição do Forum para a Competitividade, 1994.
- RAPOSO, M. L. B. Correntes teóricas sobre o processo de internacionalização de empresas. *Anais Universitários*, Série Ciências Sociais e Humanas, Universidade da Beira Interior, n. 7, Covilhã, 1996, p. 115-139.
- RAUCH, J. E. Business and social networks in international trade. *Journal of Economic Literature*, v. 39, p. 1177-1203, 2001.

JOAQUIM RAMOS SILVA

RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. 2ª ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1978 [1817].

SEABRA, F. A. *Proximidade cultural como fator de decisão para o investimento: o caso do investimento português no Brasil*. Dissertação de Mestrado em Economia Internacional, ISEG, Lisboa, 2003.

SIEBERT, H. *The World Economy*. London/New York: Routledge, 1999.

SILVA, J. R. Les relations économiques luso-brésiliennes au temps de la mondialisation. *Lusotopie*. Paris: Éd. Karthala, 1999. p. 55-89.

SILVA, J. R. Language areas in the global economy. Comunicação à 27ª Conferência Anual de EIBA (European International Business Academy), Paris, dezembro de 2001.

SILVA, J. R. *Estados e empresas na economia mundial*. Lisboa: EditoraVulgata, 2002a.

SILVA, J. R. *Portugal/Brasil: uma década de expansão das relações económicas, 1992-2002*. Lisboa: Terramar, 2002b.

SILVA, J. R. Significado e perspectivas do reencontro econômico entre Brasil e Portugal. *Bahia Análise & Dados*, v. 13, n. 1, p. 23-29, Salvador, 2003.

SILVA, J. R. A política comercial comum. In: ROMÃO, A. (Ed.). *Economia Europeia*. Lisboa: Ed. Celta, 2004. p. 225-267.

SILVA, J. R.; FERNANDES, F. C. Os novos fluxos de IDE para o Brasil desde 1995. *Prospectiva e Planeamento*, v. 9, n. especial, Ministério das Finanças, Lisboa, 2003, p. 57-68.

SILVA, J. R.; FERNANDES, F. C.; COSTA, C. G. Empresas e subsidiárias portuguesas no Brasil: um panorama. *Prospectiva e Planeamento*, v. 9, n. especial, Ministério das Finanças, Lisboa, 2003, p. 97-121.

UNCTAD. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. Nova Iorque/Genebra: Nações Unidas, 2004. Também várias edições dos últimos anos.

Artigo recebido em 23.08.2004. Aprovado em 18.07.2005.

Joaquim Ramos Silva

Professor do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.
PhD em Analyse et Politique Économique pela École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS), Paris.

Interesses de pesquisa nas áreas de economia internacional, negócios internacionais e política comercial.

E-mail: jrsilva@iseg.utl.pt

Endereço: Rua Miguel Lupi, 20, Lisboa – Portugal, 1249-078.