

UM ESTUDO MACROECONOMÉTRICO DA INFLUÊNCIA DO IED SOBRE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Edward Bernard B. de R. y Rivera

Rafael Siqueira Testa

Josilmar Cordenonssi Cia

RESUMO

Este trabalho objetivou verificar a influência que o Investimento Estrangeiro Direto (IED) exerce sobre o fluxo das exportações brasileiras. Elaborou-se uma revisão da literatura, que permitiu a obtenção de uma variada gama de opiniões sobre as motivações do IED e as suas verdadeiras finalidade e aplicabilidade. Com a finalidade de conferir maior grau de certeza às constatações obtidas na revisão da literatura, uma análise econométrica tendo o IED assim como o Investimento Brasileiro Direto (IBD) como variáveis independentes e as exportações brasileiras como variável dependente, obteve-se os seguintes resultados: o IED não tem natureza complementar às exportações brasileiras; a desvalorização cambial também não tem representatividade significativa para expandir as exportações brasileiras; o IBD é o incentivador das exportações brasileiras, pelo fornecimento de insumos às unidades ligadas a tais investimentos. Portanto, em resposta à questão-problema, o IED não é agente influenciador das exportações brasileiras nos últimos anos.

Palavras-chave: Investimento Direto; Políticas Financeiras; Estratégias de Internacionalização.

INTRODUÇÃO

Investimento Estrangeiro Direto (IED) é o processo pelo qual residentes de um país (o país investidor) adquire patrimônio com o propósito de controlar a produção, distribuição e outras atividades de uma firma em outro país (o país anfitrião).

A importância da análise de IED ocorre devido a seu rápido crescimento global, às preocupações levantadas em relação às causas e conseqüências da posse estrangeira na economia local e ao fato de que o IED tem se caracterizado como uma importante fonte de fundos para países em desenvolvimento.

As ferramentas comuns que firmas utilizam para desenvolver mercados estrangeiros para seus produtos consistem em: exportações, licenciamento, distribuição estrangeira e produção estrangeira - sendo que esses dois últimos procedimentos envolvem IED.

O investimento estrangeiro direto pode ser visto como uma atividade que satisfaz necessidades básicas de negócio. Deste modo, existem motivações específicas de cada firma para a realização de IED. Dentre elas, observa-se a necessidade de mercados, eficiência produtiva, matérias-primas, informação e tecnologia, minimização ou diversificação de risco, integração de operações, desenvolvimento de conhecimento não transferível, proteção de conhecimento, proteção da reputação, capitalização sobre reputação, ação de evitar tarifas e cotas, considerações cambiais, assim como relações com outras multinacionais.

O assunto crítico em relação a IED e ao comércio internacional refere-se a questão de serem complementares ou substitutos. Em outras palavras, a que ponto a produção e venda por subsidiárias em um mercado estrangeiro substitui ou auxilia no aumento das exportações ao mesmo mercado?

Deste modo, o objetivo deste estudo é verificar a influência do Investimento Estrangeiro Direto no Brasil, assim como do Investimento Brasileiro Direto (IBD) sobre as exportações brasileiras. Trata-se de uma pesquisa exploratória de natureza econômica onde se define IED, discriminam-se as motivações empresariais na prática de IED, assim como se aponta os efeitos de IED sobre os fluxos comerciais.

Para isso, será feita uma ampla pesquisa tomando-se como base sobretudo a literatura internacional com o objetivo de se analisar alguns dos principais autores na área de Economia Internacional onde as teorias em relação a IED se inserem pelo fato de envolver a mobilidade internacional dos fatores de produção.

Para aplicação do método estatístico, será feito um levantamento de dados secundários em órgãos como o Banco Central do Brasil e o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Desta maneira, será possível realizar uma análise econométrica tendo como base o IED e IBD como variáveis independentes e as exportações de setores e firmas brasileiras que praticam IED como variável dependente. Uma vez detectada essa relação, concluir-se-á com uma apreciação crítica sobre a complementaridade ou substitutibilidade do IED sobre as exportações brasileiras.

1. REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Definição de IED

Conforme a 5ª edição do Manual da Balança de Pagamentos do FMI (*IMF's Balance of Payments Manual*), Investimento Direto é a categoria de investimento internacional que reflete o objetivo de uma entidade residente em uma economia de obter um interesse duradouro em uma empresa residente em outra economia. O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa e um grau significativo de influência pelo investidor na administração da empresa. Investimento Direto compreende não somente a transação inicial que estabelece a relação entre o investidor e a empresa, mas também todas as transações subsequentes entre eles e entre empresas afiliadas, incorporadas ou não.

De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), Investimento Estrangeiro Direto são fluxos internacionais de capitais com os quais uma firma estabelecida em um país cria ou expande uma subsidiária em outro país. A característica peculiar do investimento estrangeiro direto é que envolve não somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição de controle. Isto é, a subsidiária não somente tem uma obrigação financeira com a matriz, mas também é parte da mesma estrutura organizacional.

Segundo Salvatore (2001), investimentos diretos são investimentos em fábricas, bens de capital, terra, e inventários que envolvam ambos o capital e administração, onde o investidor retenha controle sobre o uso do capital investido. Investimento Direto geralmente assume a forma de uma subsidiária ou controle de outra firma por meio da aquisição da maioria de suas ações. No contexto internacional, Investimentos Diretos são comumente executados por corporações multinacionais engajadas em manufatura, extração de recursos, ou serviços.

Carbaugh (2002) afirma que para executar suas operações mundiais, empresas multinacionais confiam no Investimento Estrangeiro Direto, que é a aquisição de um interesse controlador em uma companhia ou planta produtiva estrangeira. Investimento estrangeiro direto tipicamente

ocorre quando uma companhia obtém um número suficiente de ações de uma companhia estrangeira para assumir controle nas decisões desta empresa; quando a companhia adquire ou constrói novas plantas e equipamento no exterior; quando a companhia aloca fundos ao exterior para financiar a expansão de sua subsidiária estrangeira; ou quando os lucros da subsidiária estrangeira são reinvestidos na expansão de sua planta.

Gerber (2002) comenta que Investimento Estrangeiro Direto é o primeiro subcomponente de fluxos financeiros, juntamente com o investimento em *portfolio* que são títulos estrangeiros (*foreign securities*) e empréstimos para firmas estrangeiras, incluindo bancos. Investimento estrangeiro direto inclui itens tangíveis como imóveis, fábricas, galpões, utilitários de transporte, e outros patrimônios físicos.

Gerber (2002) observa que a similaridade entre IED e investimento estrangeiro em *portfolio* é que ambos oferecem aos seus beneficiários direitos sobre o resultado futuro da economia estrangeira. Entretanto, são diferentes em seus horizontes de tempo e isto pode acarretar efeitos dramáticos ao país anfitrião onde o patrimônio se encontra. Investimento Direto geralmente envolve um horizonte de tempo maior, pois são difíceis de liquidar rapidamente e conseqüentemente representa uma posição de longo prazo no país anfitrião.

Pugel e Lindert (2000) analisam que contabilistas da balança de pagamentos definem IED como qualquer fluxo de empréstimo ou aquisição de propriedade em relação a uma empresa estrangeira que é largamente controlada por residentes (geralmente firmas) do país investidor. As proporções de propriedade que definem o termo “largamente” variam de país para país. Para os EUA, 10% de propriedade pela firma investidora são o bastante para uma definição oficial de investimento direto. Nota-se que investimento direto consiste em qualquer investimento, seja nova aquisição ou empréstimo simples, contanto que a empresa investidora tenha propriedade de 10% da empresa estrangeira que recebe o investimento. A distinção entre investimento direto e *portfolio* (não direto) é o foco no termo controle. Uma firma que tem a propriedade e controle de empresas em mais de um país é uma empresa multinacional. Numa firma multinacional, a matriz está estabelecida no país de origem, ou seja, no país investidor. A matriz tem uma ou mais filiais ou subsidiárias estrangeiras em um ou mais países anfitriões. A matriz utiliza IED para estabelecer uma nova filial estrangeira ou para expandir ou financiar uma já existente.

Desta maneira, interpreta-se que IED são fluxos internacionais de capitais utilizados no financiamento da administração e/ou produção de uma empresa localizada no exterior (país anfitrião), sendo esta de propriedade significativa da empresa localizada no país investidor. O atributo comum nas definições de investimento estrangeiro direto é o termo controle, em que o investidor busca uma relação de longo prazo e exerce considerável influência na administração da firma, o que representa a característica mais importante que distingue IED do investimento em *portfolio* em que o investidor não busca controle ou interesse duradouro.

1.1.2 Motivações de IED

Segundo Krugman e Obstfeld (2005), a teoria moderna da empresa multinacional inicia-se na distinção entre as duas questões da qual uma maior é composta. Primeiro, qual a razão pela qual um bem é produzido em dois ou mais países ao invés de um. Esta é conhecida como a questão de localização. Segundo, qual o motivo pelo qual a produção em diferentes localizações é executada pela mesma empresa ao invés de firmas separadas? Esta é conhecida como a questão de internalização.

Krugman e Obstfeld (2005) comentam que a teoria de localização é a teoria do comércio internacional na qual a localização da produção é determinada pela dotação de fatores. Deste

modo, fabricantes de computadores estabelecem suas instalações que requerem mão-de-obra altamente qualificada para elaboração de *design* em Massachusetts ou na Califórnia, assim como suas instalações que requerem mão-de-obra menos qualificada para a linha de montagem na Irlanda ou Singapura. Alternativamente, custos de transporte e outras barreiras ao comércio podem também determinar a localização das plantas.

Como analisam Krugman e Obstfeld (2005), a teoria de internalização é um assunto distinto. A produção de uma subsidiária é freqüentemente o insumo de outra. Ou a tecnologia desenvolvida em um país pode ser utilizada em outros. Ou ainda a administração pode coordenar as atividades das plantas em diversos países. Estas transações são o que une uma empresa multinacional. Entretanto, transações internacionais não precisam ser executadas dentro da mesma firma. Componentes podem ser vendidos no mercado, e tecnologia pode ser licenciada a outras firmas. Deste modo, multinacionais existem pelo fato de ser mais lucrativo desempenhar tais transações dentro da mesma firma do que entre empresas diferentes. Esta é a razão pela qual a motivação das multinacionais é denominada “internalização”.

Para Krugman e Obstfeld (2005), entre diversas teorias, têm-se duas visões influentes em relação ao motivo pelo qual atividades em diferentes países podem ser integradas em uma única firma de maneira útil. Deste modo, a razão pela qual atividades em diferentes países são conduzidas por somente uma firma ao invés de diferentes firmas é baseada em dois pilares.

O primeiro enfatiza as vantagens de internalização para a transferência de tecnologia. Tecnologia, definida de maneira abrangente como qualquer tipo de conhecimento economicamente útil, pode algumas vezes ser vendida ou licenciada. Entretanto, a tecnologia geralmente é intrínseca a um grupo de indivíduos e não é possível agrupá-la ou vendê-la, além de ser difícil para um comprador em potencial saber o quanto vale a tecnologia. Tais problemas podem ser reduzidos se uma firma, ao invés de vender tecnologia, estabelece subsidiárias para auferir ganhos com esse conhecimento.

O segundo pilar enfatiza as vantagens de internalização para integração vertical. Caso uma firma produza um bem utilizado como insumo em outra firma, problemas poderão ocorrer. Se ambas as firma gozarem de uma posição monopolística, elas poderão entrar em conflito caso uma delas tente abaixar o preço enquanto a outra tente aumentá-lo. Problemas de coordenação poderão existir se demanda ou oferta é incerta. Finalmente, preço flutuante pode impor risco excessivo sobre uma parte ou outra. Se ambas as firmas estiverem combinadas em uma única firma “verticalmente integrada”, tais problemas poderão ser evitados ou ao menos reduzidos (KRUGMAN E OBSTFELD, 2005).

De acordo com Salvatore (2001), as motivações para execução de Investimentos Estrangeiros Diretos são geralmente as mesmas que se aplicam para investimentos em *portfolio*, isto é, obtenção de altos retornos (possivelmente resultante de taxas de crescimento mais altas no exterior, tratamento tributário mais favorável, ou maior disponibilidade de infraestrutura) ou diversificação de riscos.

Entretanto, Salvatore (2001) analisa que a principal razão pela qual residentes de uma nação não se financiam com capital de outras nações, executando eles mesmos investimentos em sua própria nação ao invés de aceitar investimentos diretos do exterior, é que muitas grandes corporações, geralmente em mercados monopolísticos ou oligopolísticos, freqüentemente têm conhecimentos únicos na produção ou em habilidades administrativas que poderiam ser utilizados facilmente e de maneira lucrativa no exterior sobre as quais a corporação deseja manter controle direto. Nesta situação, a firma executará Investimentos Diretos no Exterior. Isto envolve integração horizontal, ou a produção de um produto diferenciado que é também produzido no país de origem no exterior. Um exemplo é a empresa IBM que não deseja licenciar

produtores estrangeiros de forma a manter controle completo sobre segredos de comércio e patentes para assegurar serviços e qualidade consistentes, cuja situação se aplica à Xerox, Gillette, Toyota e muitas outras empresas multinacionais.

Salvatore (2001) afirma que outra razão importante para Investimento Estrangeiro Direto é a obtenção de controle de uma matéria-prima e assim assegurar uma oferta ininterrupta ao custo mais baixo possível. Isso se refere à integração vertical, sendo a forma da maior parte dos Investimentos Estrangeiros Diretos em países em desenvolvimento e em alguns países desenvolvidos abundantes em minério.

Salvatore (2001) analisa que integração vertical envolvendo multinacionais podem também envolver a propriedade das vendas ou redes de distribuição no exterior, como é o caso da maioria das montadoras de automóveis no mundo.

De acordo com Salvatore (2001) outras razões para o IED baseiam-se em evitar tarifas e outras restrições que nações impõem às importações ou em obter vantagem de subsídios governamentais que incentivam Investimentos Estrangeiros Diretos. Outras razões possíveis incluem a entrada num mercado estrangeiro oligopolístico para auferir altos lucros, a compra de uma firma estrangeira promissora para evitar sua competição futura e a possível perda de mercados de exportação, ou pela razão de que apenas uma grande empresa multinacional conseguiria obter o financiamento necessário para entrar em tal mercado.

Salvatore (2001) observa que a distribuição regional de IED aparenta relacionar-se com proximidade geográfica e acordos comerciais. Desta maneira, o Japão é o principal investidor estrangeiro direto da Coreia do Sul, Singapura, Taiwan e Tailândia, enquanto que os principais destinos de investimentos diretos da União Européia incluem Gana e Marrocos na África, o Brasil na América Latina, e a Índia na Ásia.

Carbaugh (2002) comenta que, embora os lucros expliquem em última instância o processo de investimento estrangeiro direto, a administração corporativa pode dar ênfase a uma variedade de outros fatores quando questionada sobre suas motivações de investimento.

Esses fatores podem ser classificados por Carbaugh (2002) em fatores de demanda, em que multinacionais estabelecem subsidiárias no exterior para atingir mercados estrangeiros que não podem ser atendidos adequadamente pela exportação direta. Isso ocorre algumas vezes em resposta à insatisfação em relação a técnicas de distribuição no exterior. Conseqüentemente, um negócio pode estabelecer uma divisão de marketing estrangeira e, mais tarde, instalações manufatureiras. Esse incentivo pode ser particularmente forte quando se percebe que existem preferências locais e diferenças em design. Uma familiaridade com as condições locais é de extrema importância para um programa de marketing de sucesso. O estabelecimento de instalações no exterior pode ser influenciado quando empresas consideram que sua capacidade produtiva é suficiente para atender as demandas domésticas. Desta maneira, caso deseje gozar de taxas de crescimento que excedam a expansão da demanda doméstica, exporta-se ou estabelece operações no exterior. Competição por mercados pode também influenciar a decisão da firma em se estabelecer no exterior. Estratégias corporativas podem ser de natureza defensiva caso sejam levadas a preservar fatias de mercado de competidores atuais ou em potenciais. De fato, o método mais efetivo de prevenir que uma empresa estrangeira se torne um forte concorrente é pela aquisição, cuja prática é exemplificada pela General Motors que adquiriu a Monarch na Alemanha e a Opel no Canadá, mas não adquiriu firmas de modelos de menor porte como a Toyota e a Volkswagen, que vieram a se tornar fortes competidores da GM.

Outra classificação por Carbaugh (2002) em relação aos fatores de motivação para Investimento Estrangeiro Direto são os fatores de custo, em que multinacionais buscam o aumento de seus

lucros por meio da redução dos custos de produção. Tais Investimentos Estrangeiros diretos podem tomar uma variedade de formas. A busca por matérias-primas essenciais pode orientar a intenção de uma firma de se tornar uma multinacional, o que é particularmente observado pelas indústrias extrativistas e de commodities agrárias. Custos de produção incluem mão-de-obra, em que multinacionais desejam manter o baixo custo desse fator pela alocação de parte ou de toda a sua linha de produção ao exterior. Ressalta-se que o mero fato de os EUA pagarem salários mais elevados em relação ao exterior não indica necessariamente custos mais elevados, uma vez que altos salários podem ser resultados de uma produtividade da mão-de-obra maior do que a de outros países. A localização de uma multinacional pode ser também influenciada por fatores de transporte, especialmente em setores onde os custos de transporte compõem uma fração elevada do valor do produto. Se o custo de transportar matérias-primas é significativamente mais elevado do que o custo de remeter os produtos acabados aos mercados, a multinacional deverá alocar suas instalações de produção mais proximamente de matérias-primas do que de seus mercados. Madeira, químicos básicos, alumínio, e aço estão entre os produtos que se aplicam a essa descrição. Alternativamente, quando o custo de transportar produtos acabados é significativamente mais elevado do que o de transportar as matérias-primas, as multinacionais alocariam suas instalações próximas aos mercados. Produtores de bebidas como a Coca-Cola e Pepsi-Cola transportam xarope concentrado para suas plantas em todo mundo, que adicionam água, engarrafam, e vendem os produtos aos consumidores. Por sua vez, quando os custos de transporte compõem uma pequena fração do valor do produto, multinacionais tendem a escolher a localização onde a disponibilidade e o custo de mão-de-obra e de outros insumos lhes ofereçam o menor custo de produção. Multinacionais que produzem componentes eletrônicos, roupas, e sapatos são exemplos de tal mobilidade locacional. Políticas governamentais podem também resultar em Investimento Estrangeiro Direto. Algumas nações procuram atrair empresas estrangeiras para estabelecer instalações geradoras de emprego por meio de subsídios como tratamento tarifário preferencial ou construções de fábrica gratuitas.

Mais comumente, Investimento Direto pode ser uma maneira de transpor barreiras tarifárias sobre importações. As altas tarifas que o Brasil impõe sobre importações de autopeças implicam que produtores de automóveis estrangeiros que desejam vender no mercado brasileiro devem alocar linhas de produção neste país. Outro exemplo de investimento direto foram as montadoras de automóveis japonesas que estabeleceram linhas de produção nos EUA na década de 80 e 90 para neutralizar as pressões protecionistas americanas (CARBAUGH, 2002).

Moosa (2002) afirma que as motivações de IED incluem a *necessidade por mercados*. Quando o crescimento nas vendas é limitado pelo mercado doméstico, a firma considera expandir-se ao exterior, lhe permitindo explorar economias de escala.

Inclui-se também a *necessidade por eficiência produtiva*, que motiva companhias a produzir em países onde fatores de produção são relativamente baratos, tal como mão-de-obra utilizada pela Nike para produção de tênis na Ásia, pagando aos trabalhadores baixos salários.

Há ainda a *necessidade por matérias-primas* em que, de forma a evitar os custos de transporte associadas às importações de matérias-primas indisponíveis em seu país, a firma estabelecerá instalações de produção próximas de onde se encontram as matérias-primas no país estrangeiro.

Enumera-se a *necessidade por informação e tecnologia* que tem motivado investimento estrangeiro direto em companhias farmacêuticas americanas e produtoras de software e hardware, além da *necessidade de minimizar e diversificar risco*.

Cita-se também a *integração de operações*, cujo exemplo de integração vertical que ocorre quando uma firma participa de vários estágios no processo produtivo é exemplificado pela indústria petrolífera que se engaja em operações que variam da exploração e extração à venda.

Outra motivação mencionada por Moosa (2002) é o *conhecimento não-transferível* que ocorre quando uma firma desenvolve autoridade na produção de certa *commodity*, mas é difícil transferir tal conhecimento, sendo então melhor expandir-se internacionalmente.

Enumera-se ainda a *proteção de conhecimento* onde a firma tem conhecimento transferível, mas não deseja transferi-lo, cujo exemplo é a Kentucky Fried Chicken que passou a transferir sua produção ao exterior para proteger o segredo de sua receita; a *proteção da reputação* em que a firma decide produzir no exterior para proteger a marca ou a qualidade do produto, cujo exemplo é o McDonald's que se expandiu internacionalmente para proteger sua reputação de fazer hambúrgueres saborosos; e a *capitalização com base na reputação*, cujo exemplo são os bancos internacionais bastante conhecidos que atraem depósitos quando estabelecem divisões em países estrangeiros (MOOSA, 2002).

Em acórdância com Carbaugh (2002), Moosa (2002) cita também a ação de *evitar tarifas e quotas*, onde a produção que ocorre em um país estrangeiro torna-se um substituto às exportações que estariam sujeitas a tarifas e quotas, cujo exemplo clássico foi o estabelecimento de montadoras japonesas nos EUA.

Moosa (2002) também observa as *considerações cambiais*, onde firmas optam por estabelecer produção em países cujas taxas cambiais são fracas ou subvalorizadas, e vendem seus produtos em países onde as taxas cambiais são fortes ou sobrevalorizadas (os conceitos de sub e sobrevalorização são mensurados por desvios na paridade do poder de compra).

Finalmente, Moosa (2002) menciona as *relações com outras multinacionais* - motivação na qual empresas se expandem internacionalmente como seguidora. Esse fator é particularmente válido para bancos e outras instituições financeiras, onde o banco ou a instituição financeira que serve sua matriz no seu país de origem pode estabelecer um braço no mesmo país estrangeiro para servir as necessidades bancárias e financeiras da subsidiária, o que se constituiu de fato numa das razões para o crescimento da atividade bancária internacional.

De acordo com Pugel e Lindert (2000), uma explicação possível seria que IED é simplesmente uma forma de fluxo internacional de capital financeiro baseada na diferenças entre retornos e riscos entre países. Embora retorno e risco devam ter um papel nas decisões das firmas sobre a execução ou não de IED, esta teoria financeira de IED não é adequada, pois não explica a razão pela qual esses investimentos internacionais seriam grandes o suficiente para estabelecer controle na administração de empresas estrangeiras.

Para Pugel e Lindert (2000), uma conclusão equivocada é considerar que, se o desafio é a transferência de capital de uma nação para outra, investimento internacional em *portfolio* pode cumprir essa tarefa melhor do que o IED por parte das firmas cujas preocupações se baseiam na produção e no marketing. Outra explicação para IED é que é simplesmente o resultado de competição perfeita na qual algumas firmas quase acidentalmente operam em mais de um país. Entretanto, tal interpretação também se mostra inadequada, pois IED não é algo fácil de se executar e nem é algo acidental dada a complexidade de se operar em um país estrangeiro.

Pugel e Lindert (2000) analisam que, uma vez que firmas locais têm vantagens inerentes em operar em seu próprio ambiente, uma empresa estrangeira encontra-se em desvantagem, pois inicialmente não tem a compreensão nativa de leis locais, clientes, procedimentos, práticas, e relacionamentos. Além disso, uma empresa estrangeira tem custos extras de manutenção do controle administrativo, seja em comunicação, seja nos custos de viagem, e, especialmente nos mal-entendidos.

Entretanto, segundo Pugel e Lindert (2000), para que considere a execução de IED, a firma entrante estrangeira deve ter algumas vantagens específicas não compartilhadas por seus

competidores locais no país anfitrião de forma que compense as desvantagens inerentes a empresas estrangeiras.

A vantagem específica da firma é algumas vezes baseada em tecnologia ou patentes. Pode ter acesso especial a grandes montantes de capitais – montantes muito superiores do que uma firma nacional comum poderia ter. Ou, como no caso do refinamento de petróleo ou processamento de metais, uma firma pode coordenar operações e requerimentos de capital investido em vários estágios num processo de produção vertical e, devido a altos custos de inventário e ao seu conhecimento dos requerimentos em cada estágio, a firma pode ter a habilidade de economizar por meio de operações sincronizadas. Ou a ela pode ter vantagens de marketing baseadas na utilização qualificada de publicidade e outros métodos promocionais que estabelecem os diferenciais de um produto como, por exemplo, através de marcas fortes. Ou ainda a firma deve ter uma administração superior. Desta maneira, alguma vantagem especial é necessária para a firma superar a desvantagem de operar à distância (PUGEL E LINDERT, 2000).

O quadro a seguir sintetiza as motivações de IED segundo os autores discutidos nesta seção.

Quadro 1 – Motivações de IED Segundo Autores Discutidos

Autor	Motivações de IED
Krugman e Obstfeld (2005)	Transferência de tecnologia Integração Vertical
Salvatore (2001)	Integração Horizontal Integração Vertical Transpor Restrições às Importações Obter Subsídios Governamentais
Carbaugh (2002)	Fatores de Demanda Fatores de Custo
Moosa (2002)	Necessidade por Mercados Necessidade por Eficiência Necessidade por Matérias-Primas Necessidade por Informação Minimizar e Diversificar Risco Integração de Operações Conhecimento Não-Transferível Proteção de Conhecimento Proteção da Reputação Capitalização com Base na Reputação Considerações Cambiais Relações com Outras Multinacionais

Pugel e Lindert (2000)

Tecnologia ou Patentes
Acesso a Financiamento
Economia em Operações Sincronizadas
Vantagem de Marketing
Vantagem Administrativa
Outras Vantagens Específicas

Fonte: ORGANIZADO PELOS AUTORES, 2006.

1.4 Investimento Estrangeiro Direto e o Comércio Internacional

No ano em que o Investimento Estrangeiro ocorre, os gastos internacionais da nação investidora aumenta e provoca déficit em seu balanço de pagamentos (excesso de gastos no exterior sobre receitas estrangeiras). Entretanto, a transferência inicial de capital e o aumento dos gastos no exterior por parte da nação investidora tendem a suavizar pelo aumento das exportações de bens de capital, peças individuais, e de outros produtos pela nação investidora, assim como pelo fluxo subsequente de lucros à nação investidora.

Além disso, a decisão de se optar por exportação direta ou por IED/licenciamento relaciona-se às economias de escala. Deste modo, quando o tamanho do mercado do país anfitrião é grande o suficiente para permitir uma produção eficiente, a firma do país investidor eleva seus lucros por meio do estabelecimento de uma subsidiária de produção ou por meio do licenciamento de direitos para uma firma local produzir e vender seu produto.

Por outro lado, a escolha entre IED ou licenciamento relaciona-se em decidir se é mais eficiente estabelecer uma subsidiária de produção estrangeira ou licenciar tecnologia para uma firma estrangeira produzir. Desta maneira, a decisão de estabelecer operações por meio de IED ou licenciamento depende da extensão ao qual o capital é utilizado no processo produtivo, do tamanho do mercado estrangeiro, e da magnitude de custo fixo que o negócio deve arcar para estabelecer uma planta no exterior.

Há também um consenso de que a condição do comércio internacional e IED serem complementares ou substitutos depende do fato do IED ser horizontal ou vertical. A condição de o IED ser horizontal ou vertical depende das diversas características dos países. Por exemplo, se países tem dotações de fatores significativamente diferentes, então o IED vertical dominará. Por outro lado, IED horizontal dominará se os países forem similares em tamanho e em dotações relativas, e se custos de comércio são de moderados a altos. Em IED horizontal, firmas servem mercados estrangeiros por meio do estabelecimento de plantas no exterior para fabricar bens idênticos. Desta maneira, as exportações do país investidor ao país anfitrião diminuirão, implicando assim que são substitutos. Em IED vertical, multinacionais separam as diferentes etapas da produção geograficamente pelos países para obter vantagem nos preços inferiores dos fatores, implicando então a sua complementaridade.

O IED é geralmente complementar ao comércio internacional, resultando-se tanto em expansão das exportações do país investidor em componentes utilizados na produção da filial, pelo fato da filial importar insumos da matriz a um custo inferior em relação a outros fornecedores, como na própria expansão das exportações do país investidor em produtos finais - analisado sob o aspecto de a filial ser relativamente mais eficiente do que a matriz na utilização de ferramentas de marketing para estimular a demanda local para os produtos que não são produzidos pela filial nacional.

O quadro a seguir sintetiza as idéias em relação ao IED e o comércio internacional segundo os autores discutidos nesta seção.

Quadro 2 – IED e o Comércio Internacional Segundo Autores Discutidos

Autor	IED e Comércio Internacional
Salvatore (2001)	Inicialmente: Déficit no balanço de pagamentos (aumento dos gastos no exterior) Posteriormente: Superávit no balanço de pagamentos (exportações)
Carbaugh (2002)	Exportações vs IED: Economia de escala IED vs Licenciamento: Intensidade de K
Moosa (2002)	Dotação diferenciada de fatores: IED vertical (complementar ao comércio internacional) Dotação similar de fatores: IED horizontal (substituto ao comércio internacional)
Pugel e Lindert (2000)	Complementariedade: comércio internacional de componentes e de produtos acabados não comercializados pela filial (marketing).
Gonçalves (2003)	Substituição: redução das importações de produtos acabados Complementaridade: comércio intraindustrial

Fonte: ORGANIZADO PELOS AUTORES, 2006.

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

2.1 Problema de Pesquisa

Segundo Marconi & Lakatos (2003), a formulação do problema de pesquisa objetiva esclarecer a dificuldade específica que se encontra e, prendendo-se ao tema proposto, esclarece a dificuldade específica com a qual se defronta e que se pretende resolver por intermédio da pesquisa. Desta maneira, teve-se a formulação do problema de pesquisa. De que modo a realização de IED e IBD por parte de empresas brasileiras influencia fluxo de exportações diretas brasileiras: favorável ou desfavoravelmente?

2.2 Hipótese do Trabalho

De acordo com Richardson (1999), nem todo tipo de pesquisa requer hipóteses. Por exemplo, Malhorta (1999) afirma que, devido a seu tipo de pesquisa, nenhuma hipótese foi proposta, pois um dos objetivos de seu tipo de pesquisa é gerar hipóteses. Nesta pesquisa, o assunto crítico em relação ao IED e ao comércio internacional referiu-se à questão de serem complementares, pelo fato de aumentar as exportações de insumos, bens de capital e tecnologia do país investidor para o país anfitrião onde se estabeleceu a subsidiária; ou substitutos, por haver menor necessidade de exportações diretas uma vez que a produção passa a ocorrer no país anfitrião.

2.3 Tipo de Pesquisa

Trata-se de uma pesquisa exploratória de natureza econômica.

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo Geral

De acordo com Marconi & Lakatos (2003), o objetivo geral está associado a uma visão global e abrangente do tema, relacionando-se com o conteúdo intrínseco dos fenômenos e eventos, assim como das idéias estudadas. Desta maneira, o objetivo geral deste estudo foi verificar a influência do Investimento Estrangeiro Direto e Investimento Direto Brasileiro no Exterior sobre as exportações brasileiras.

2.4.2 Objetivos Específicos

Segundo Marconi & Lakatos (2003), os objetivos específicos têm que contribuir objetivamente para responder ao problema de pesquisa, sendo que o objetivo específico apresenta caráter mais concreto em relação ao objetivo geral. Tem função intermediária e instrumental, permitindo, de um lado, atingir o objetivo geral e, de outro, aplicar este a situações particulares. Desta maneira, os objetivos específicos desta pesquisa foram:

1. Definir IED.
2. Discriminar as motivações empresariais na prática de IED.
3. Apontar os efeitos do IED sobre os fluxos comerciais.
4. Verificar as relações dos valores de IED/IBD com as variações no valor das exportações brasileiras.
5. Executar apreciação crítica sobre a complementaridade ou substitutibilidade do IED/IBD sobre as exportações brasileiras.

2.5 Método

De acordo com Richardson (1999), método em pesquisa significa a escolha de procedimentos sistemáticos para descrição e explicação de um fenômeno. Em princípio, a diferença entre o método qualitativo e quantitativo é que o primeiro não emprega um instrumental estatístico como base do processo de análise de um problema, e não pretende numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas.

Segundo Flick (2004) a pesquisa qualitativa consiste na escolha correta de métodos e teorias oportunos, no reconhecimento e na análise de diferentes perspectivas, nas reflexões dos pesquisadores a respeito de sua pesquisa como parte do processo de produção de conhecimento e na variedade de abordagens e métodos.

Por outro lado, Gressler (2003) afirma que a pesquisa quantitativa é caracterizada pela formulação de definições operacionais das variáveis, quantificação nas modalidades de coleta de dados e informações, utilização de tratamentos estatísticos e hipóteses que exigem, geralmente, uma relação entre causa e efeito e apóia suas conclusões em dados estatísticos, comprovações e testes.

Desta maneira, o método seguido é o quantitativo, uma vez que se investiga a relação de causalidade entre os fenômenos relacionados às exportações diretas brasileiras e o Investimento Estrangeiro Direto, assim como Investimento Brasileiro Direto, baseando-se em bancos de dados e ferramentas econométricas.

2.6 Instrumentos de Coleta de Dados

Para aplicação do método estatístico, fez-se um levantamento de dados secundários em US\$ milhões no Balanço de Pagamentos do Brasil, disponível no sítio do Banco Central do Brasil. Em Transações Correntes, analisou-se o total das exportações de bens em seu valor FOB (free-on-board), ou seja, sem a inclusão do valor de fretes. O termo FOB (porto de embarque

nomeado) é o termo em que o vendedor deve entregar a mercadoria a bordo do navio nomeado pelo comprador, assumindo os custos até este ponto. A bordo significa ter ultrapassado a murada do navio, não necessitando ter chegado aos porões ou ao convés. A partir deste ponto, os custos e riscos são por conta do comprador. A contratação do transporte, neste caso, é por conta do comprador, que deve pagar o frete.

Na Conta Financeira, analisou-se o crédito de IED (Investimento Estrangeiro Direto), assim como o débito de IBD (Investimento Brasileiro Direto). Analisou-se o crédito de IED e o débito de IBD pelo fato de representar, respectivamente, o valor que estrangeiros depositam como investimento no País – o que representa contabilmente um ingresso de recursos no Brasil – e o valor que os brasileiros residentes efetivamente investem no exterior – o que representa na contabilidade social uma saída de recursos do Brasil.

A partir das séries temporais do Banco Central do Brasil, analisou-se adicionalmente o índice de taxa de câmbio real baseado no IPCA com o mês de junho de 1994 como data-base, e o índice do PIB brasileiro trimestral dessazonalizado a preços de mercado, tendo-se como data-base o ano de 1990.

2.7 Técnica de Análise

Após se executar a estatística descritiva das variáveis denominadas por X (total das exportações de bens brasileiros FOB), IBD , IED , E (índice de taxa de câmbio real) e $PIB_{índice}$ (índice do PIB trimestral dessazonalizado a preços de mercado), analisou-se os respectivos gráficos de linhas da variável endógena X e das exógenas IBD , IED e E como uma tentativa de se investigar alguma relação visível entre as mesmas.

A partir da elaboração do gráfico de linhas, as variáveis X , IBD , e IED passam a ser representadas como percentual em relação ao $PIB_{índice}$, denotadas respectivamente como X_Y , IBD_Y , e IED_Y . Desta forma, embora não seja possível executar uma análise numérica individual a partir de valores do eixo y , a análise relativa das variáveis em estudo evitará a heterocedasticidade (variância do erro não constante) nos possíveis modelos formulados posteriormente, dado que as variáveis passam a ser estudadas sob o mesmo parâmetro de análise.

Em seguida, elaborou-se um gráfico logarítmico dessas variáveis, uma vez que se trata de uma forma funcional importante para se analisar dados, colocando-os em um mesmo parâmetro de análise por meio de sua “compressão numa mesma base”. Desta maneira, torna-se útil para se analisar dados que assumem valores que dificultam comparações, como é o caso da comparação da variável IBD_Y com as demais variáveis pelo fato de assumir valores muito pequenos em relação a estas.

Deste modo, desenvolveram-se gráficos de dispersão, em que se tem a variável X_Y no eixo x e cada uma das outras variáveis no eixo y . Constitui-se na melhor ferramenta para visualizar a relação entre duas variáveis quantitativas, coletando-se dados aos pares de duas variáveis (exógena e endógena) para se verificar a existência de relações entre as variáveis em questão.

Após a análise a partir de diferentes tipos de gráficos, desenvolve-se um modelo de regressão múltipla em que se tem X_Y como variável dependente e IBD_Y , IED_Y e E como variáveis independentes.

Finalmente, executou-se o teste t de *student* de significância do modelo, aceitando-se ou rejeitando-se a hipótese nula de que tal coeficiente é diferente de zero, ou seja, significativo ao modelo em que se tem o valor das exportações totais de bens como variável endógena. O p -valor que representa este teste é o cálculo da probabilidade de se cometer o erro de tipo 1 (rejeitar a

hipótese nula quando ela é verdadeira), com os dados amostrais. Este valor é dado pelo pacote estatístico. Assim, compara-se com o nível de significância escolhido e toma-se a decisão. Se o p -valor for menor que o nível de significância escolhido, rejeita-se a hipótese nula. Caso contrário, se aceita tal hipótese nula de que o coeficiente assume valor zero.

3. RESULTADOS E ANÁLISES DOS DADOS

3.1 Estatística Descritiva

Tabela 1 – Estatística descritiva para as variáveis endógena e exógenas

VARIÁVEL	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	MÍNIMO	MÁXIMO
X	16713,84	6474,786	9730,576	33042,1
IBD	883,5882	1266,322	97,336	8442,282
IED	6472,399	2936,821	997,6	12403,64
E	109,5795	33,68202	68,66	193,46
$PIB_{índice}$	130,2415	9,358488	114,72	148,15

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados calculados pelo STATA.

Na Tabela 1, X representa as exportações totais de bens; IBD representa o Investimento Brasileiro Direto; IED , o Investimento Estrangeiro Direto; E , o índice da taxa de câmbio real; e $PIB_{índice}$, o índice do PIB trimestral brasileiro. Estes valores permitem uma visualização inicial dos dados incluídos no modelo de regressão linear múltipla a ser desenvolvido, com suas respectivas médias, desvios-padrão, valores mínimos e valores máximos assumidos. Os dados da análise encontram-se no Apêndice A.

3.2 Gráfico de Linhas

Por meio do gráfico de linhas, analisam-se os respectivos gráficos de linhas da variável endógena X e das exógenas IBD , IED e E como uma tentativa de se investigar alguma relação visível entre as mesmas. As variáveis X , IBD , e IED passam a ser representadas como percentual em relação ao $PIB_{índice}$, denotadas respectivamente como X_Y , IBD_Y , e IED_Y . Desta forma, embora não seja possível executar uma análise numérica individual a partir de valores do eixo y , a análise relativa das variáveis em estudo evitará a heterocedasticidade nos possíveis modelos formulados posteriormente, dado que as variáveis passam a ser estudadas sob o mesmo parâmetro de análise.

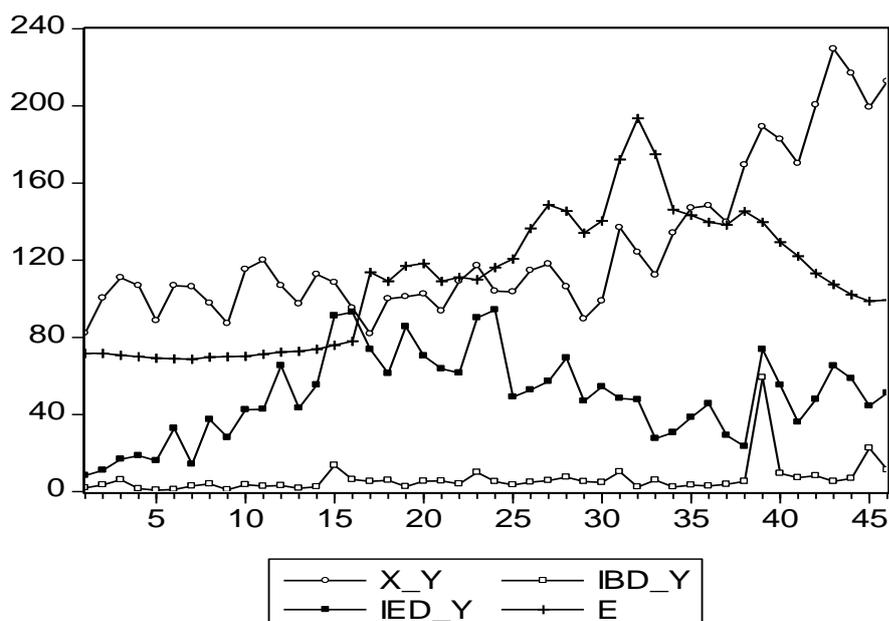


Figura 3 – Gráfico de linhas para as variáveis endógena e exógenas

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do EViews 5.0.

A partir da Figura 3, observa-se que a variável X_Y sofre tendência ascendente a partir do primeiro trimestre do ano de 2002. Por outro lado, a variável IBD_Y e IED_Y sofre oscilações ao longo do período observado, verificada de forma mais acentuada no ano de 2004. Por meio das variações ao longo do eixo observa-se que o IED_Y varia mais do que o IBD_Y em termos absolutos, uma vez que a variável IED assume valores historicamente maiores nos dados amostrais.

Aparentemente, a variável X_Y não se comporta como esperado considerando-se as variações do índice da taxa de câmbio real E , uma vez que valorizações cambiais não tem representado necessariamente declínio das exportações. É possível verificar este fenômeno de forma mais clara a partir do ano de 2004 em que houve aumento das exportações sob desvalorizações cambiais. Apesar de não ser esperado, é explicável, dado que, no caso do Brasil, o aumento do valor das exportações sob desvalorizações cambiais aponta para ganhos de competitividade internacional. Portanto, numa análise inicial, espera-se obter um p -valor para a variável E acima de 5% de significância, aceitando-se a hipótese nula de que o parâmetro possa assumir valor zero, ou seja, não ser significativo para explicar o desempenho das exportações durante o período observado.

Em relação à interação das variáveis X_Y e IED_Y , não é possível identificar se o IED e as exportações brasileiras são complementares ou substitutas. Apesar de assumirem tendências distintas ao longo do eixo, sobretudo durante período que compreende os anos de 1999 a 2004, algumas oscilações pontuais verificadas pelo IED_Y correspondem a variações na mesma direção da variável X_Y , como se observa nos anos de 1998 e 2004.

Em relação à interação das variáveis X_Y e IBD_Y , verifica-se que podem ser complementares, uma vez que muitas das oscilações assumidas pelo IED_Y correspondem a variações na mesma direção da variável X_Y . Capta-se um aumento simultâneo dessas variáveis durante os anos de 1995, 1998, 2000 e, sobretudo, em 2004.

Desta maneira, analisa-se que o câmbio não é uma variável decisiva para provocar alterações significativas nas exportações, apontando para ganhos de competitividade internacional do Brasil. Verifica-se também que o IED possivelmente não tem uma natureza definida complementar ou substituta para as exportações brasileiras. Por outro lado, a partir das oscilações assumidas por esta variável com conjunto com as exportações brasileiras, considera-se o IBD como uma força fomentadora em potencial das exportações brasileiras.

3.3 Gráfico Logarítmico

A forma logarítmica é uma forma funcional importante para se analisar dados, colocando-os em um mesmo parâmetro de análise por meio de sua “compressão numa mesma base”. Por exemplo, os logaritmos naturais de 100 e 1000 são, respectivamente os valores 4,51 e 6,91. Desta maneira, torna-se útil para se analisar dados que assumem valores que dificultam comparações, como é o caso da comparação da variável *IBD_Y* com as demais variáveis pelo fato de assumir valores muito pequenos em relação a estas.

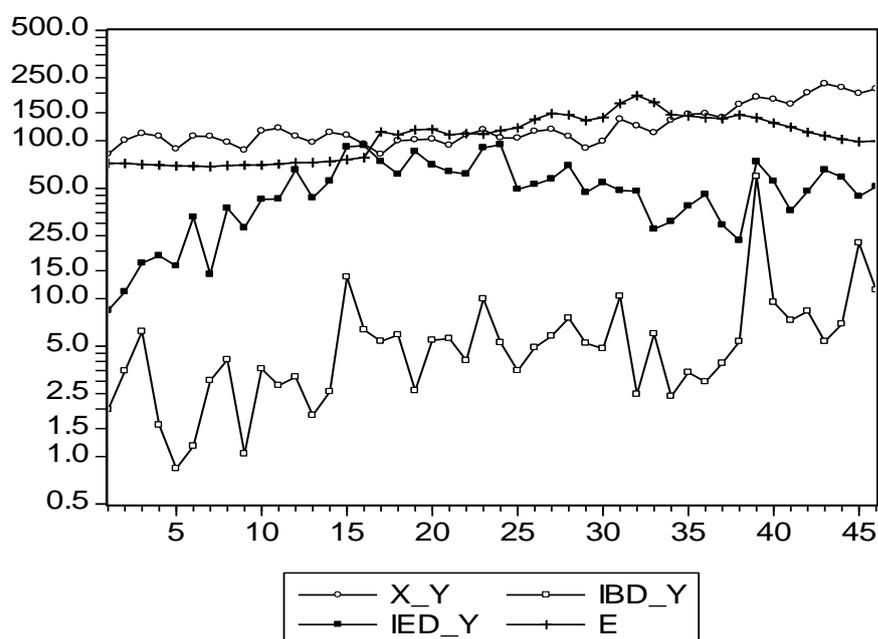


Figura 4 – Gráfico logarítmico para as variáveis endógena e exógenas

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do EViews 5.0.

Observa-se na Figura 4 que as maiores variações adquiridas pela variável *IBD_Y*, seguida da variável *IED_Y*, da variável *X_Y*, e do índice da taxa de câmbio real *E*. Na regressão a ser estimada, espera-se um R^2 baixo, ou seja, um poder de explicação agregado relativamente baixo que as variáveis *IBD_Y*, *IED_Y* e *E* exercem sobre a exportação total de bens, pelo fato desta variável endógena não absorver com a mesma intensidade as variações sofridas pelas variáveis exógenas. Pode-se raciocinar que as variáveis *IBD_Y*, *IED_Y* e *E* podem se compensar em suas perdas e ganhos proporcionadas às exportações.

3.4 Gráfico de Dispersão

Um gráfico de dispersão constitui na melhor ferramenta para visualizar a relação entre duas variáveis quantitativas, coletando-se dados aos pares de duas variáveis (exógena e endógena) para se verificar a existência de relações entre as variáveis em questão.

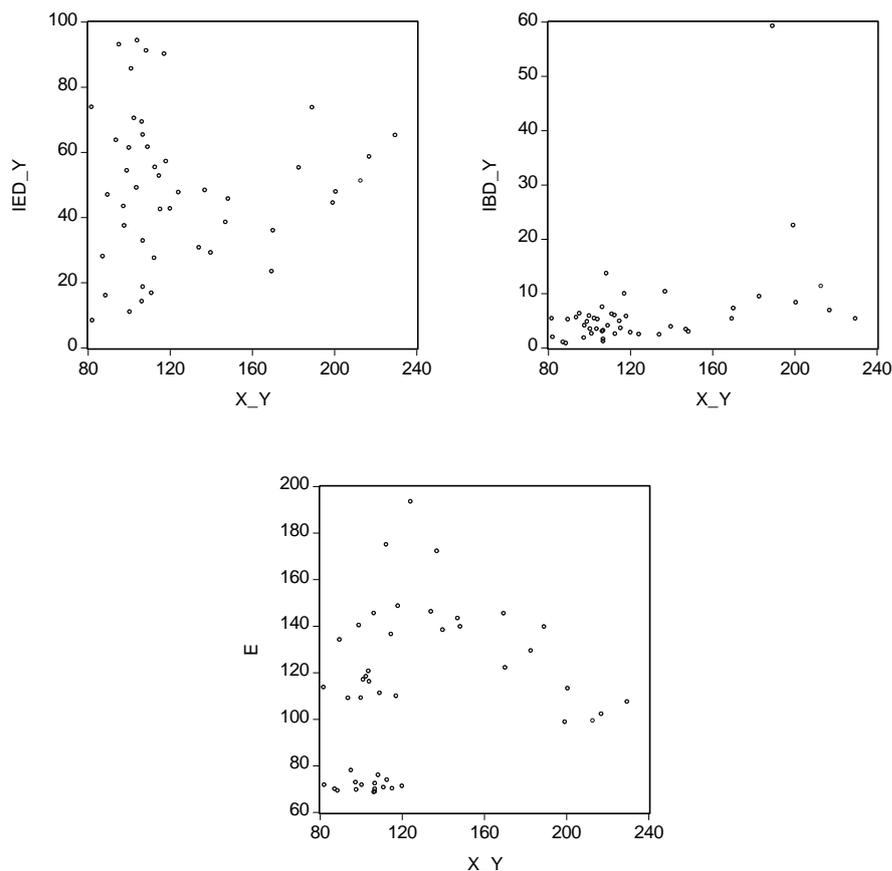


Figura 5 – Gráfico de dispersão para as variáveis endógena e exógenas

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do Eviews 5.0.

Por meio da Figura 5, verifica-se que, para maiores níveis de exportação, os níveis de IED mínimo assumem possível tendência ascendente. Por outro lado, não é possível verificar uma clara dependência linear entre as variáveis X_Y e IED_Y , uma vez que alguns dos maiores valores de IED_Y ocorrem para os níveis mais baixos de exportação. Desta forma, se observam níveis mínimos crescentes de IED coincidentes com maiores valores de exportações. Entretanto, dadas as observações de níveis relativamente altos de IED para baixos valores de exportações, não é imperativo que todo o IED seja destinado para esse fim. No caso do Brasil, observam-se Investimentos Estrangeiros Diretos nos setores de telecomunicações e energia que não geram exportações. Assim, o propósito exportador ou não do IED dependerá do setor em que tal investimento se aplica.

Em relação às variáveis X_Y e IBD_Y , apesar da variável IBD_Y assumir valores constantemente baixos, é possível observar que os valores mínimos de IBD_Y assumem possível tendência ascendente ao longo do eixo, coincidindo com maiores níveis de X_Y na Figura 5. Deste modo, pode haver relação direta entre Investimento Brasileiro Direto e as exportações nacionais.

Finalmente, não é aparente a dependência linear entre as variáveis X_Y e E , uma vez que níveis mais altos de exportações ocorrem com baixos níveis de E , ou seja, moeda nacional valorizada. Observa-se assim que, dada a maior competitividade do Brasil no cenário

internacional, as exportações nacionais dispensam de uma taxa cambial excessivamente desvalorizada para seu persistente crescimento em nível agregado.

3.5 Modelo Econométrico

3.5.1 Regressão Múltipla

Inicia-se com a elaboração do seguinte modelo econométrico:

$$\frac{X}{PIB_{\text{índice}}} = \beta_1 + \beta_2 \cdot \frac{IBD}{PIB_{\text{índice}}} + \beta_3 \cdot \frac{IED}{PIB_{\text{índice}}} + \beta_4 \cdot E + \varepsilon, \text{ em que } X \text{ representa as exportações}$$

totais brasileiras FOB em US\$ (milhões); *IBD* é o valor do Investimento Brasileiro Direto em US\$ (milhões); *IED*, o Investimento Estrangeiro Direto em US\$ (milhões); *E*, o índice da taxa de câmbio real R\$/US\$; *PIB_{índice}*, o índice do PIB trimestral brasileiro; e ε consiste no termo de erro, onde se inclui todas as variáveis não expressas pelo modelo que, por hipótese, tem média zero e variância constante σ^2 , gerando os seguintes resultados:

Tabela 1 – Resultados da regressão múltipla

Dependent Variable: X_Y

Method: Least Squares

Sample: 1995Q1 2006Q2

Included observations: 46

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED_Y	-0.197995	0.250341	-0.790900	0.4334
IBD_Y	1.883128	0.639896	2.942866	0.0053
E	0.219283	0.162560	1.348931	0.1846
C	99.43967	20.29665	4.899313	0.0000
R-squared	0.221671	Mean dependent var		125.9970
Adjusted R-squared	0.166076	S.D. dependent var		39.22125
S.E. of regression	35.81663	Akaike info criterion		10.07764
Sum squared resid	53878.89	Schwarz criterion		10.23666
Log likelihood	-227.7858	F-statistic		3.987253
Durbin-Watson stat	0.492796	Prob(F-statistic)		0.013797

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do Eviews 5.0.

Como verificado por meio do gráfico logarítmico, verifica-se um R^2 relativamente baixo, ou seja, um poder de explicação agregado relativamente baixo que as variáveis *IBD_Y*, *IED_Y* e *E* exercem sobre a exportação total de bens. Esse fenômeno ocorre pelo fato da variável

endógena X_Y não absorver com a mesma intensidade as variações sofridas pelas variáveis exógenas, além do fato das exportações brasileiras não dependerem exclusivamente das variáveis deste modelo. Observa-se também que as variáveis IBD_Y , IED_Y e E podem se compensar em suas perdas e ganhos proporcionados às exportações brasileiras.

Nos resultados da regressão múltipla ilustrados pela Tabela 1, verifica-se que a variável IED_Y e E não são significativas para explicar as exportações durante o período observado. Levando-se também em consideração seu coeficiente estimado, verifica-se que o Investimento Estrangeiro Direto assume um coeficiente negativo e próximo de zero (-0,197995), o que mostra que o IED não apresenta natureza definida complementar às exportações brasileiras.

Isto ocorre pelo fato do Investimento Estrangeiro Direto no Brasil não exercer influência empírica sobre as exportações brasileiras. Assim, a maioria dos valores de IED no Brasil é executado para produção destinada sobretudo ao mercado interno – de forma que o IED não tem uma natureza definida complementar às exportações. Esse fenômeno caso pode ser ilustrado pelos recentes investimentos nos setores de telecomunicações e de energia que não geram exportações, conforme Figura 6 a seguir.

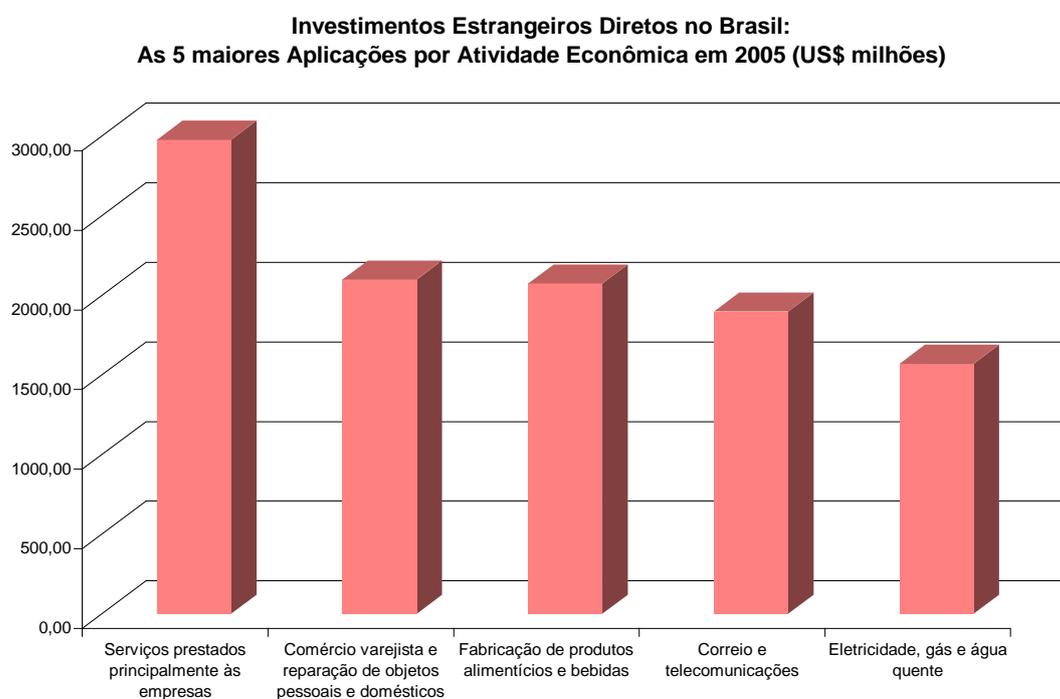


Figura 4 – IED e Setores de Aplicação no Brasil em 2005.

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados disponíveis no sítio do Banco Central do Brasil.

Em relação à variável E para o índice de câmbio real, além da insignificância estatística, analisa-se também um coeficiente positivo próximo de zero (0,219283). Deste modo, verifica-se que as estruturas de produção e consumo de um país podem causar ganhos (ou perdas) de competitividade internacional, independente de variações na taxa de câmbio. Neste caso, a análise empírica corrobora o já mencionado ganho de competitividade brasileiro (RIVERA RIVERA e CASSANO, 2006).

Assim, as variações cambiais não exercem influência significativa em relação ao desempenho agregado das exportações dado que persistentes valorizações cambiais não fizeram com que os

valores das exportações brasileiras deixassem de ter uma regular tendência ascendente observada pelas Figuras 3, 4 e 5.

Por outro lado, observa-se que o *IBD_Y* é significativo ao modelo, assumindo coeficiente positivo diferente de zero (1,883128), o que mostra que os Investimentos Diretos Brasileiros não substitui as exportações pelo investimento em plantas produtivas no exterior, mas as incentiva pelo fornecimento de insumos. Segundo a lógica de Moosa (2002), uma razão para isso é que o Investimento Direto permite à firma estabelecer uma maior base distributiva, assim expandindo sua linha de produtos vendidos no mercado estrangeiro. Além disso, a produção no país estrangeiro requer invariavelmente a importação de produtos intermediários do país investidor, ocorrendo conseqüentemente exportações por parte do Brasil.

4. CONCLUSÃO

A revisão da literatura permitiu observar-se que há intensa variedade de opiniões sobre a finalidade e a utilização do IED.

Enquanto Krugman/Obstfeld e Salvatore coincidem na opinião de que a integração vertical é um dos pontos mais relevantes do IED, Carbaugh alerta para os fatores de custo, Moosa para a necessidade de mercados e de matérias-primas e Pugel/Lindert citam a vantagem de marketing e vantagem administrativa.

Tais discrepâncias de opinião, entretanto, não diminuem a importância do tema. Pelo contrário, demonstram como ainda é necessária uma maior discussão a respeito da melhor utilização do IED e, também, da correta aplicação do mesmo.

A análise estatística, por outro lado, indica que o Investimento Estrangeiro Direto no Brasil não exerce influência empírica sobre as exportações brasileiras. Assim, a maioria dos valores de IED no Brasil é executado para produção destinada sobretudo ao mercado interno – de forma que o IED não tem uma natureza definida complementar às exportações. Esse fenômeno pode ser ilustrado pelos recentes investimentos nos setores de telecomunicações e de energia que não geram exportações.

Além disso, observa-se que as variações cambiais não exercem influência significativa em relação ao desempenho agregado das exportações. Desta forma, a desvalorização cambial – fator muito considerado no meio empresarial como agente capaz de ampliar a participação de produtos nacionais no exterior – não tem uma representatividade significativa com a expansão das exportações brasileiras.

A teoria aponta que o Investimento Direto permite à empresa estabelecer uma maior base distributiva, assim expandindo sua linha de produtos vendidos no mercado estrangeiro. A produção no país estrangeiro requer invariavelmente a importação de produtos intermediários do país investidor, ocorrendo conseqüentemente o aumento das exportações.

Desta maneira, o ponto mais importante da análise estatística é o que permite, através da análise de gráficos e, mais precisamente, através da regressão múltipla, afirmar-se que o IED não substitui exportações pelo investimento em plantas produtivas no exterior, mas, sim, incentiva as exportações brasileiras pelo fornecimento de insumos às unidades ligadas a tais investimentos (em especial produtos intermediários).

O Brasil tem aplicado capitais no exterior para criar subsidiárias de empresas exportadoras e, principalmente, para instalações de filiais de bancos brasileiros. Esta estratégia é utilizada por empresas como a Petrobras, Bradesco, Itaú, Sadia, Banco do Brasil e Varig. Observa-se que a

presença de empresas brasileiras no exterior é notória. Hoje, na Argentina, pode-se fazer compras nas Lojas Hering, almoçar no China em Box e alugar um carro na Localiza Rent a Car – todas empresas brasileiras. Verifica-se também que o faturamento da Churrascaria Fogo de Chão nos Estados Unidos é maior do que o da rede brasileira (MAIA, 2003).

Deste modo, a questão-problema tem como solução a pouca influência relativa que o IED exerce sobre o fluxo das exportações brasileiras, considerando-se de forma mais importante o IBD como uma forma fomentadora em potencial das exportações brasileiras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL: base de dados. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 01 dez. 2006.

CARBAUGH, Robert J. **International economics**. 8th ed. Australia: South Western College Publishing, 2002.

GUJARATI, Damodar. **Econometria básica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

FLICK, Uwe. **Uma Introdução à Pesquisa Qualitativa**. 2ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

GERBER, James. **International economics**. 2nd ed. Boston: Addison-Wesley, 2002.

GONÇALVES, Reinaldo. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

HILL, R. Carter; GRIFFITHS, William E.; JUDGE, George G. **Econometria**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Balance of Payments Manual**, 5th Ed. Washington D.C., September, 1993.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: teoria e política**. Tradução técnica de Eliezer M. Diniz. 6ª ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina De Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MOOSA, Imad A. **Foreign direct investment: theory, evidence, and practice**. Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave, 2002.

PUGEL, Thomas A.; LINDERT, Peter H. **International economics**. 11. ed. Boston: McGraw-Hill, 2000.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

RIVERA RIVERA, E. B. B.; CASSANO, F. A. Influência da Taxa de Câmbio Sobre As Exportações Brasileiras (2000-2006). In: **IX SEMEAD Seminários em Administração FEA/USP**, 2006, São Paulo, 2006.

SALVATORE, Dominick. **International economics**. 7th ed. New York: John Wiley, 2001.

APENDICE A – DADOS DA ANÁLISE

DATA	<i>PIB_{índice}</i>	<i>X</i>	<i>IBD</i>	<i>IED</i>	<i>E</i>
1° Trim.1995	118,41	9730,58	234,77	997,60	71,75
2° Trim.1995	116,70	11718,61	405,70	1289,06	71,75
3° Trim.1995	114,72	12729,02	710,69	1928,93	70,70
4° Trim.1995	115,42	12328,08	182,62	2154,19	69,99
1° Trim.1996	116,08	10285,79	97,34	1865,22	69,28
2° Trim.1996	118,17	12617,02	137,81	3879,89	68,91
3° Trim.1996	121,88	12955,04	368,59	1737,17	68,66
4° Trim.1996	121,64	11888,89	499,36	4551,38	69,72
1° Trim.1997	122,15	10656,96	127,10	3430,40	69,98
2° Trim.1997	122,62	14132,24	439,80	5212,63	70,19
3° Trim.1997	124,18	14901,91	350,07	5299,61	71,23
4° Trim.1997	124,61	13303,23	397,57	8138,45	72,42
1° Trim.1998	122,28	11906,77	222,57	5307,26	72,85
2° Trim.1998	124,95	14074,88	321,53	6925,17	73,90
3° Trim.1998	124,49	13493,83	1704,37	11348,80	75,97
4° Trim.1998	122,56	11664,39	776,71	11400,93	78,03
1° Trim.1999	122,83	10045,44	659,33	9067,96	113,69
2° Trim.1999	124,09	12405,83	729,69	7616,47	109,11
3° Trim.1999	124,43	12581,27	325,31	10650,26	117,00
4° Trim.1999	126,72	12978,91	689,37	8919,81	118,30
1° Trim.2000	128,59	12048,11	717,79	8191,89	109,05
2° Trim.2000	129,32	14104,87	524,97	7961,30	111,16
3° Trim.2000	130,13	15246,05	1298,05	11733,65	109,90
4° Trim.2000	131,56	13686,58	693,38	12403,64	116,16
1° Trim.2001	133,10	13788,43	464,08	6537,12	120,61
2° Trim.2001	131,97	15138,73	646,04	6962,23	136,43
3° Trim.2001	130,89	15446,89	758,82	7483,57	148,64

4° Trim.2001	130,31	13848,60	979,84	9033,92	145,41
1° Trim.2002	132,78	11890,59	693,00	6232,88	134,09
2° Trim.2002	133,03	13161,34	642,17	7233,50	140,30
3° Trim.2002	134,86	18466,16	1395,40	6517,92	172,16
4° Trim.2002	135,68	16843,70	336,72	6475,68	193,46
1° Trim.2003	134,00	15045,08	800,19	3688,25	174,93
2° Trim.2003	133,89	17957,25	321,56	4114,05	146,20
3° Trim.2003	134,58	19788,02	457,85	5185,38	143,27
4° Trim.2003	136,89	20293,80	406,81	6250,20	139,73
1° Trim.2004	139,17	19448,28	541,25	4063,73	138,31
2° Trim.2004	140,83	23858,19	752,79	3295,40	145,38
3° Trim.2004	142,60	26971,58	8442,28	10515,23	139,65
4° Trim.2004	143,41	26197,19	1357,41	7926,19	129,35
1° Trim.2005	143,69	24451,13	1046,15	5167,14	122,08
2° Trim.2005	145,70	29226,04	1212,82	6974,58	113,17
3° Trim.2005	143,95	33042,10	769,25	9381,95	107,44
4° Trim.2005	145,62	31589,00	1003,33	8538,22	102,18
1° Trim.2006	147,48	29387,32	3324,07	6551,83	98,81
2° Trim.2006	148,15	31512,98	1678,78	7589,74	99,37
