

Investimento Externo Direto – IED: uma análise sobre mudança de conceito e aplicação

Lúcia de Fátima Lúcio Gomes da Costa¹ - IFRN

Allain Joly² - HEC Montréal

Thiago dos Santos Azevedo Damasceno³ - UFRN

Genival Jardel Trajano Teixeira⁴ - IFRN

Resumo

O presente artigo apresenta uma análise sobre o conceito de Investimento Externo Direto (IED) em relação à sua aplicação e sua função no contexto global de empresas internacionalizadas. Para tanto, se fez uso de três pilares básicos para essa análise: conteúdo, processo e contexto para melhor explicar como essa concepção tem mudado ao longo dos anos. Finalmente, apresenta-se uma percepção que investimento externo direto, considerando atuação das firmas internacionalizadas, é de difícil identificação uma vez que o fluxo financeiro internacional vai além das atividades operacionais da firma.

Palavras-chave: Investimento Externo Direto, Internacionalização, Mudança conceitual.

Abstract

This paper presents an analysis of the concept of Foreign Direct Investment FDI in relation to its application and its role in the global context of internationalized companies. For this purpose, three basic pillars have been used for this analysis: content, process and context to better explain how this conception has changed over the years. Finally, it is presented a perception that direct investment, considering the internationalized firm's performance, is difficult to identify since the international financial flow goes beyond the firm's operational activities.

Keywords: Direct External Investment, Internationalization, Conceptual change.

1. Introdução

A forma de investimento das organizações tem passado por mudanças significativas não só em função da maneira como elas realizam suas transações, mas também sobre a natureza da percepção de aplicação dessas operações.

A mudança no conceito de internacionalização da firma pode ser considerada um contexto importante para compreensão de como as organizações têm se mostrado mais dinâmicas na frenética arena de mercado. O processo de internacionalização tradicional de um gradiente de quatro níveis proposto pela escola de Uppsala (JOHANSON e VAHLNE, 1977) tem sido pouco corroborado no contexto de firmas mais recentes como as global borns (MCDOUGALL e OVIATT, 1994).

Essa mudança conceitual tem reflexos importantes nas operações realizadas pelas empresas. Para Johanson e Vahlne (1977), o investimento direto no mercado externo o IED é o nível mais maduro do processo de internacionalização da firma. Os autores entendem que a empresa que investe diretamente no mercado externo já teve oportunidade de fazer transações menos complexas que permitiram aprendizado sobre o mercado em prospecção (exportação indireta, exportação direta, *joint ventures*).

Assim como as empresas não precisam passar por esse caminho linear para investir no mercado internacional, o empreendimento nascente já pode ter como estratégia internacional mercados-alvo.

Nesse sentido, Lee, Hong e Makino (2016) explicam que as empresas multinacionais de serviços e de manufatura têm diferentes responsabilidades e características específicas de localização ao realizar investimentos estrangeiros diretos (IED) e que essas diferenças influenciam suas localizações finais no mercado. Já Conconi, Sapir, Zanardi (2016) afirmam que a maioria das empresas iniciam as atividades de mercado via exportação antes de investir diretamente, pois empresas estão incertas quanto à sua rentabilidade em um mercado externo. Em destinos mais incertos, as empresas atrasam a entrada de IED experimentando mais tempo nas exportações antes de estabelecer filiais estrangeiras.

Em uma perspectiva política, Duanmu e Urdinez (2017) afirmam que há uma relação entre a influência política dos Estados Unidos da América na distribuição global do investimento estrangeiro direto da China cujas empresas reduzem estrategicamente o investimento nos países hospedeiros sob influência política significativa dos EUA. Os resultados sugerem que o governo chinês usa o IED como forma de diplomacia econômica

Para conhecer de forma mais aprofundada um conceito organizacional se faz necessário conhecer a trajetória histórica, contextual e teórica que o gerou (HABERMAS, 1982). Essas perspectivas permitem perceber que o conceito de IED tem sido aplicado de maneiras distintas. Os fluxos trimestrais de IED para dentro e para fora de um país são quase sempre muito parecidos – e não faz muito sentido imaginar que um país fica mais atrativo para estrangeiros e ao mesmo tempo fica mais disposto a investir lá fora (BLANCHARD *et*

al. 2016). Nesse sentido, o presente artigo apresenta uma análise conceitual do IED do seu contexto histórico, processo de transformação teórica e conteúdo.

2. Conteúdo – conceito e aplicação de Investimento Externo Direto

Existe uma literatura sobre determinantes do IED entrante esclarece as forças que provavelmente tem um impacto semelhante no investimento doméstico (MOOIJ e EDERVEEN, 2003; LEE, HONGE e MAKINO, 2016; CONCONI, SAPIRE e ZANARDI, 2016; DUANMU e URDINEZ, 2017).

Os fluxos de capital estrangeiro são definidos como investimento estrangeiro nos casos em que o investidor controla menos do que alguma proporção fixa do capital social que é investido canalizados através de intermediários financeiros, como fundos mútuos ou fundos de pensão.

O investimento estrangeiro direto é, de acordo com as diretrizes do Fundo Monetário Internacional - FMI, definido como investimentos estrangeiros em que o investidor possui mais de 10% do capital investido. Isso, geralmente, refere-se a investimentos de multinacionais em empresas controladas no exterior, como filiais ou subsidiárias.

Os fluxos de IED consistem em duas grandes categorias: (a) transferências líquidas diretas da controladora para uma subsidiária estrangeira, por meio de capital próprio ou dívida, e (b) ganhos reinvestidos por uma filial estrangeira. Outras formas de financiar os investimentos de subsidiárias, tais como empréstimos locais ou emissão local de ações. Nesse sentido, o IED pode subestimar o investimento total de empresas que são controladas pela matriz (MOOIJ e EDERVEEN, 2003).

A informação estatística sobre IED envolve fluxos financeiros que não correspondem necessariamente à alocação de investimento real. De fato, o IED compreende vários tipos de capital. Em princípio, ele contém investimentos reais em instalações e equipamentos sob a forma de novas instalações e equipamentos ou de expansão das instalações. Em segundo lugar, uma grande parte do IED consiste nos fluxos financeiros associados às fusões e aquisições. Isso resulta em uma mudança de propriedade sem qualquer investimento real. *Joint ventures* e aumentos de capital também são considerados como tipo de categoria de IED. Em segunda análise, pode-se considerar que esse é um ponto importante de mudança do ponto de vista pragmático e teórico da construção do conceito. Há uma mudança paradigmática conceitual (KUNH, 1996).

3. Processo – a estratégia de investimento direto

As decisões tomadas pelas multinacionais para realizar o IED são geralmente complexas. A abordagem eclética desenvolvida por Dunning (1981) demonstra que uma multinacional que busca maximizar o valor da empresa, o IED é atraente se as condições do chamado OLI forem atendidas, referindo-se à Propriedade, Localização e Internacionalização.

Em primeiro lugar, deve haver uma vantagem de propriedade para a multinacional relativa à propriedade por empresas locais. Isso pode se relacionar ao conhecimento tecnológico ou organizacional específico da multinacional, mas também poderia estar relacionado a questões tributárias. Em segundo lugar, deve ser atraente para a multinacional produzir no exterior por causa de alguma vantagem comparativa na escolha da localização. Caso contrário, a multinacional teria optado por exportar, em vez de investir. Finalmente, deve ser atraente para realizar atividades dentro da multinacional, ao invés de comprá-las ou alugá-las de outras empresas.

Os impostos também podem ser um fator que determina a atratividade de um local para a realização de investimentos. Entretanto, os impostos são um dos muitos fatores locais potenciais. Outros fatores incluem uma boa infraestrutura, a disponibilidade de trabalhadores com bom conhecimento, a proximidade de mercados ou a proximidade de outros negócios devido a benefícios de rede e aglomeração.

O conceito de vantagens absolutas (Adam Smith, 1776) e vantagens comparativas (David Ricardo, 1821) consideravam o resultado da balança comercial de dois países segundo a sua capacidade de produção de determinados bens.

Apesar de essas teorias econômicas do comércio internacional não serem corroboradas na atual dinâmica de mercado, elas são balizadoras do entendimento de vantagem competitiva das organizações na escolha de localização (Dunning, 1980).

É importante considerar que a riqueza produzida pelas firmas não estão relacionadas necessariamente ao seu território de origem, uma vez que na maioria das vezes os mercados financeiros são os que concentram a maior parte dos recursos por meio das condições de capitalização dos investimentos. Assim, além de se considerar as transações distintas de IED para empresas internacionalizadas, multinacionais e transacionais é preciso ainda entender como se dá o fluxo financeiro dessas empresas em termos de investimentos financeiros, que podem configurar uma operação de IED quando na verdade não o é (BLANCHARD *et al.* 2016).

Para Popper (1980), o princípio da verificabilidade e falseabilidade em uma teoria, ou seja, que o significado de uma proposição está relacionado diretamente aos dados empíricos que resultam de sua observação e que, uma vez existentes, dão veracidade à proposição. Desse modo, o conceito de IED perde poder de explicação e de corroboração nas transações de empresas internacionalizadas.

4. Contexto - ambiente de transações de IED

Em termos de estratégias globais, uma vez que decidem se internacionalizar, as organizações tendem a mudar, passando de corporações domésticas a multinacionais, fato que evoca escolhas gerenciais críticas, tais como as relacionadas à estrutura da organização.

São consideradas as exportações, *joint ventures* e instalação de subsidiárias, não sendo mencionadas como ocorrem as escolhas adaptativas nos processos de licenciamento ou aquisição. Os precursores da teoria, Lam e White (1999), sugerem que este modelo complementa os modelos de estágio de internacionalização, tais como o ciclo de vida do produto ou o de Uppsala. No entanto, tanto os modelos de estágio sequenciado quanto o modelo da escolha adaptativa consideram os gerentes como indivíduos racionais que têm suas limitações cognitivas.

O modelo desenvolvido em estudo de uma grande empresa diversificada de Taiwan considera que organizações diferentes originam soluções idiossincráticas distintas de acordo com as suas soluções gerenciais a cada desafio. Os dilemas encontrados durante o processo de internacionalização são os de estratégia, os estruturais, os de recursos humanos e a própria interação desses dilemas.

As escolhas gerenciais têm sua relevância no processo, mas de acordo com estudos da escola de Frankfurt, baseadas na Teoria Contingencial, as escolhas não moldam o ambiente conforme proposto por Child e Rodrigues (2010). Nessa perspectiva, a teoria das escolhas adaptativas se assemelha mais a aspectos incrementais que propriamente as estratégias emergentes. Ela se remete ao processo criativo, emergente e de aprender com os erros de Mintzberg (1985).

Apesar da mudança paradigmática conceitual, não se pode considerar que ocorra uma quebra total ou uma revolução científica uma vez que os conceitos anteriores gerados até então continuam como referenciais teóricos e práticos nas transações internacionais (KUNH, 1996). É, no entanto, o conceito de vantagem competitiva e de riqueza da firma que gera maior detalhamento das transações para que possam ser identificados.

5. Considerações finais

É sob essa perspectiva de aprofundamento dos conceitos que se observa a necessidade de conhecer a trajetória histórica, contextual e teórica que gerou determinado conhecimento. É a prática do ambiente organizacional que demonstra a importância de se rever os conceitos aplicados, logo a literatura precisa acompanhar as mudanças ocorridas no ambiente frenético das organizações.

Observa-se que, até esse momento, a construção do conceito de IED passa por um processo incremental não só do ponto de vista da própria criação do conhecimento, mas principalmente por esse conhecimento gerado ser reflexo de um contexto histórico direcionado para sua construção. A não verificabilidade de um conhecimento na realidade demanda que os fenômenos sejam vistos com mais cuidado no sentido de repensar as formas de análise.

Não se trata apenas de dar um outro nome aos investimentos externos diretos ou de criar subcategorias em relação ao fluxo financeiro realizado pelas firmas internacionais. Trata-se de um conceito mais complexo de custos de transação, cujas operações apresentam objetivos diversos o que pode implicar não só no desempenho da firma, bem como no produto interno bruto de um país. Em última análise é dizer para onde vai de fato o resultado financeiro realizado pelos negócios.

Assim, a mudança de paradigma que acompanha os aspectos incrementais da evolução do conceito de IED, pode mais tarde apresentar uma ruptura mais significativa ao ponto do termo não apresentar mais um sentido real em quanto à sua aplicação.

Nessa mesma perspectiva, sugere-se como investigações futuras a retomada dos conceitos de riquezas e de vantagens absolutas, comparativas e competitivas discutidos na teoria econômica clássica buscando entender o caminho feito das riquezas das nações.

REFERÊNCIAS

BLANCHARD, *et al.* **What Does Measured FDI Actually Measure?**. 2016.

CONCONI, Paola; SAPIR, André; ZANARDI, Maurizio. The internationalization process of firms: from exports to FDI. **Journal of International Economics**, v. 99, p. 16-30, 2016.

CHILD, J.; RODRIGUES, S. B.. Padrões e Motivos da Internacionalização. In: OLIVEIRA JÚNIOR, Moacir Miranda de. **Multinacionais brasileiras**. Porto Alegre: Bookman, 2010. p. 39-59

DUANMU, J.; URDINEZ, F. The Dissuasive Effect of US Political Influence on Chinese FDI during the “Going Global” Policy. **Business and Politics**, 2017.

HABERMAS, J. **Conhecimento e Interesse**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

JOHANSON, J. and VAHLNE, J. E. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. **Journal of International Business Studies**. Vol. 8, n.1, 1977, pp 23-32.

KUHN, T. S. **A estrutura das revoluções científicas**. 4. ed. São Paulo: Perspectiva, 1996.

LAM, L. W.; WHITE, L. P. An adaptative choice model of the internationalization process. *International Journal of Organizational Analysis*, v. 7, n. 2, p. 105-134, 1999.

LAWRENCE, Paul R. e LORSCH, Jay. W. **O desenvolvimentos das organizações: diagnóstico e ações**. São Paulo. Edgar Blucher, 1972.

LEE, In Hyeock Ian; HONG, Eunsuk; MAKINO, Shige. Location decisions of inward FDI in sub-national regions of a host country: Service versus manufacturing industries. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 33, n. 2, p. 343-370, 2016.

LU, Zhiyao Lucy. PB17-2 Lessons for US Business Tax Reform from International Tax Rates. **Intellectual property**, v. 14, p. 16, 2017.

MINTZBERG, H.; WATERS, J. A. Of strategies, deliberate and emergent. *Strategic Management Journal*, v. 6, p. 257-272, 1985.

MOOIJ, Ruud A.; EDERVEEN, Sjeff. Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research. **International tax and public finance**, v. 10, n. 6, p. 673-693, 2003.

OVIATT, B.M.; MCDOUGALL, P.P. Toward a theory of international new ventures. **Journal of International Business Studies**, 25/1, 45-64, 1994.

POPPER, K. R. A lógica da investigação científica. In: POPPER, K. R. **Os Pensadores**. São Paulo: Abril Cultural, 1980, caps. 1-10, p. 3-124.

RICARDO, David. **Principles of political economy and taxation**. G. Bell and sons, 1891..

SMITH, Adam. **The wealth of nations**. London, Nature and Caufes, 1776.