

# Policy Brief

## Os BRICS e o Investimento Externo Direto (IED) no período 1990-2010



Outubro de 2011

Núcleo de Desenvolvimento, Comércio, Finanças e Investimentos

BRICS Policy Center / Centro de Estudos e Pesquisa BRICS



# Policy Brief

Os BRICS e o Investimento Externo Direto (IED) no período 1990-2010



Outubro de 2011

Núcleo de Desenvolvimento, Comércio, Finanças e Investimentos

BRICS Policy Center / Centro de Estudos e Pesquisa BRICS

# Os BRICS e o Investimento Externo Direto (IED) no período 1990-2010

## 1. Sumário Executivo

O presente *paper* procura analisar a evolução do padrão do Investimento Externo Direto (IED) no mundo, a partir dos anos 2000, com especial foco sobre a relevância dos países em desenvolvimento nessa dinâmica e, especialmente, dos BRICS. Neste caso, pretende-se perceber os principais destinos dos fluxos de investimento (IED *outward*) e origens (IED *inflows*), bem como avaliar os setores chaves, importância dos atores público e privado, além de verificar a interface existente entre o IED intra-BRICS. Além disso, busca-se identificar e propor um conjunto de políticas que possam vir a explorar os possíveis ganhos decorrentes desse novo contexto internacional.

## 2. Introdução

Segundo a UNCTAD (2001, 2006), a teoria do IED afirma que por meio de suas conseqüentes externalidades positivas e de suas

ligações com demais setores da economia, os países podem adquirir ativos tecnológicos, novas técnicas de gestão e competências empresariais. Além disso, eles têm a capacidade de melhorar seus desempenhos por meio das exportações e facilitar a entrada de seus produtos exportáveis em novos mercados, aperfeiçoando a Divisão Internacional da Produção e do Trabalho, bem como aumentando sua competitividade doméstica.<sup>1</sup>

Os determinantes mais importantes do IED são constituídos por fatores institucionais e econômicos, uma vez que o marco regulatório e as condições macroeconômicas de cada país propiciam, atraem ou dificultam o investimento externo. Assim, para que o fluxo de investimentos evolua em montantes significativos, os países têm que assegurar um padrão regulatório satisfatório, além de apresentarem determinado nível de crescimento, políticas de atração do capital externo, incentivos fiscais e financeiros e infraestrutura doméstica que viabilize tal processo.<sup>2</sup>

No entanto, há de se ter em conta que o IED não representa um fim em si mesmo. Pelo contrário, é visto como uma ferramenta capaz de fazer avançar o processo de desenvolvimento dos países, seja enquanto país de origem (*outward*) ou enquanto país de acolhimento (*inward*). Para além disso, o IED constitui um meio para se alcançar uma maior integração à economia mundial e, portanto, pode contribuir para a redução da pobreza.<sup>3</sup>

Tendo em mente os benefícios associados ao movimento do IED no mundo, analisar a evolução em termos de volume e de direção é algo de extrema relevância para mapear a evolução das economias modernas. Mais do que isso, significa entender as mudanças na arquitetura do sistema internacional, com o avanço dos países em desenvolvimento e a alteração do papel dos grandes atores.

### 3. Globalização e o perfil do IED no mundo

Em uma economia mundial globalizada, o acesso aos mercados internacionais, às fontes de abastecimento e às redes de conhecimento torna-se cada vez mais importante. Nesse novo cenário, o IED representa um caminho para que

determinado país se conecte a esse sistema de produção global.

Como se sabe, um ator essencial a esse processo é constituído pelas corporações transnacionais (TNCs), comumente conhecidas por “empresas multinacionais”. Uma TNC é definida como uma empresa com certa quantidade de vendas e produção estrangeira, geralmente representada por uma margem de 10% ou valor superior. Além disso, sua produção acontece em uma subsidiária estrangeira e a empresa possui subsidiárias em pelo menos três países.<sup>4</sup>

Relativamente às TNCs dos países em desenvolvimento, e em particular dos BRICS, cabe ressaltar que a maioria delas compartilha uma característica incontestável, ou seja, o fato de advirem de países que adentraram tardiamente no processo de globalização. Isso cria um conjunto de novos desafios, como, por exemplo, de que forma enfrentar a concorrência das multinacionais estrangeiras no mercado doméstico, desenvolver suas tecnologias, melhorar suas práticas de gestão e, dessa forma, expandirem-se para mercados externos.<sup>5</sup>

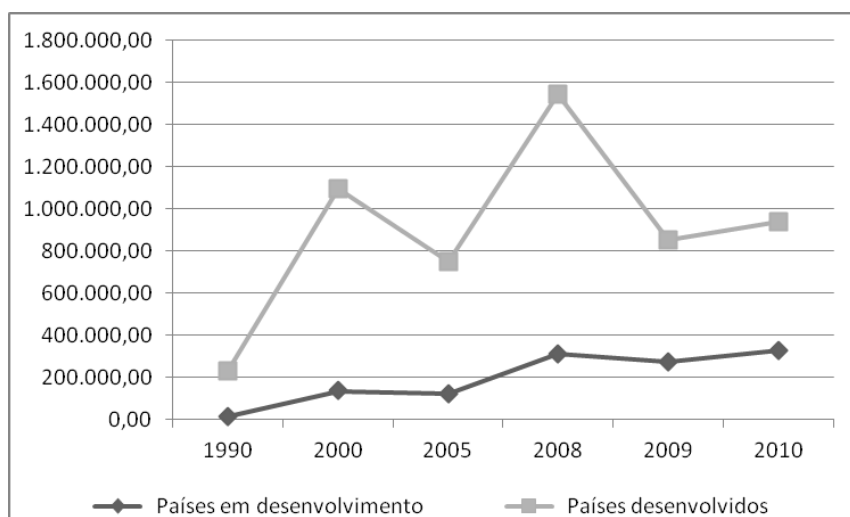
Ao se tratar do IED, é importante ressaltar que, apesar de esses fluxos estarem presentes em

todo o mundo, paradoxalmente não são, necessariamente, globalizados, como se poderia pensar. Analisando as 500 maiores empresas transnacionais ranqueadas anualmente pela *Fortune Global 500*, aproximadamente 74.6% de suas vendas são direcionadas para as suas regiões de origem. Assim, o fenômeno observado é de que as empresas transnacionais pensam suas estratégias de expansão regionalmente e agem localmente, organizando a maior parte da sua manufatura e dos seus serviços de forma regional, e não globalizada no âmbito internacional.<sup>6</sup>

Esse movimento, no entanto, é compreensível, pois é possível identificar diversas vantagens para a regionalização do investimento. Novos

métodos de produção e gestão que requerem força de trabalho altamente treinada e motivada encorajam a regionalização, já que podem ser usados de maneira mais completa e com menos riscos em âmbito regional. A concentração regional também facilita economias de escala na produção, já que torna possível a instalação de filiais mais próximas das empresas matriz, além do aumento dos mercados. Ainda, a produção regional faz com que as firmas possam se manter mais próximas dos seus principais clientes.<sup>7</sup>

**Gráfico I: IED *outflows* dos países em desenvolvimento e países desenvolvidos (em US\$ milhões, a preços correntes e taxas de câmbio atuais)**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

Com base nos dados apresentados no Gráfico I, percebe-se uma leve tendência de convergência no IED *outflow* dos países em desenvolvimento para valores cada vez mais próximos ao dos países desenvolvidos. Se analisarmos o ano de 1990, 95.1% do IED *outflow* do mundo eram realizado representados por empresas dos países desenvolvidos. Após dez anos, em 2000, esse valor ainda representava 88.8%, fato que muda fortemente em 2010, quando cai para 70.7%, em decorrência da crise financeira que atinge esses países. Em paralelo, o percentual dos países em desenvolvimento, nestes três anos, 1990, 2000 e 2010, cresce significativamente, sendo de, respectivamente, 4.9%, 10.9% e 24.8%.<sup>8</sup>

Dessa forma, apesar de os dados de 2010 para os países desenvolvidos (principalmente os da Tríade EUA - Reino Unido - Japão) evidenciarem que eles ainda detêm grande parte do IED direcionado ao exterior, todos os indicadores mostram queda nessa tendência. Nesse sentido, podemos induzir que a primeira década do século XXI representou um *boom* dos IED *outflows* dos países em desenvolvimento, apresentando uma taxa de crescimento acumulada de 1943%. Além disso, essa evolução

incorporou maiores taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) desses países, bem como um maior movimento corporativo no sentido de uma maior internacionalização de suas empresas. Tais empresas buscaram aumentar sua competitividade por meio da aquisição da carteira de ativos locais.

A mudança no perfil mundial do IED *outflow* é mais profunda do que parece a princípio, não estando, portanto, apenas associada à questão locacional. As vantagens comumente atribuídas às empresas dos países desenvolvidos incluíam tecnologias de ponta, *marketing* avançado e marcas poderosas. Nenhum destes fatores é geralmente uma fonte de vantagem competitiva para as empresas multinacionais dos países em desenvolvimento, entre eles os BRICS, como será enfatizado adiante.<sup>9</sup>

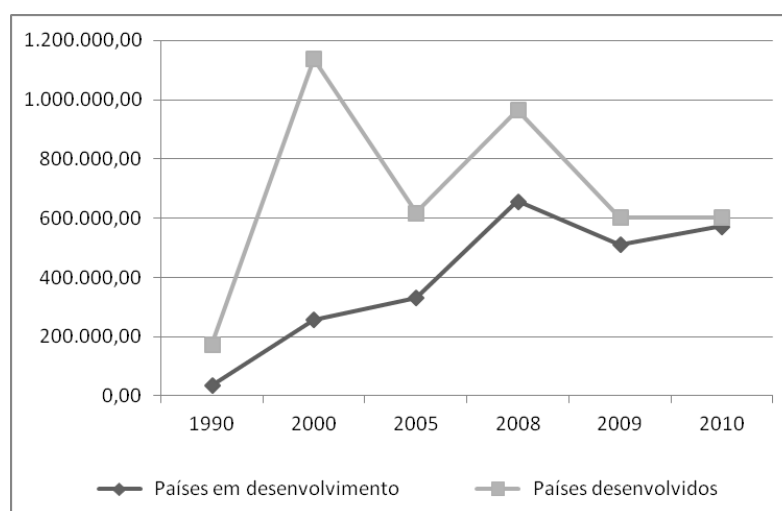
A última década do século passado representou para os países da América Latina uma recuperação da década perdida (anos 1980) e da crise da dívida externa, além de também apresentar para os demais os efeitos da crise mexicana (1994), da asiática (1997), da russa (1998) e da brasileira (1999). Esse cenário de incertezas econômicas e políticas inviabilizou que a realização de taxas de crescimento do IED *outflow* desses países fosse

tão significativa, principalmente devido à ocorrência do efeito tequila, do efeito das crises gêmeas e da crise de confiança generalizada.

Porém, como visto na década 2000-2010, houve uma intensa promoção generalizada ao IED nesses

países, por meio de políticas de Estado que envolveram a oferta de incentivos fiscais e financeiros que viabilizassem esse processo de expansão extra-fronteiras.<sup>10</sup>

**Gráfico II: IED *inflows* dos países em desenvolvimento e países desenvolvidos (em US\$ milhões, a preços correntes e taxas de câmbio atuais)**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

O Gráfico II apresenta, de forma clara, a intensa taxa com que os países em desenvolvimento vêm se tornando os principais destinos dos IED mundiais, bem como o relevante direcionamento dos mesmos para os BRICS. A título de comparação, em 1990, os países desenvolvidos representavam 83.2% dos IED *inflows* do mundo, valor que, em 2000 e 2010, caiu para 81.1% e 48.4%, respectivamente. Já nos países em desenvolvimento, tais valores

representaram, sequencialmente, 16.8%, 18.4% e 46.1%.<sup>11</sup>

Cabe destacar que a mudança nesse perfil (no nível e na taxa de crescimento) do IED *inflow* nos países em desenvolvimento vem se mantendo mais certa nos últimos anos. Isso se deve ao fato de o desempenho econômico desses países ter sido superior ao dos países desenvolvidos, sobretudo se levarmos em conta o rápido crescimento sustentado de países como Índia e China.<sup>12</sup>

Sabe-se que esse processo decorreu de políticas domésticas nesses países de transição em relação à economia de mercado, no caso da China, e de aprofundamento da liberalização e desregulamentação comercial, bancária e financeira, inclusive no Brasil.

Assim, tendo em vista as modificações das políticas domésticas desses países e o cenário macroeconômico das economias centrais, os países desenvolvidos tiveram forte queda na atração de IED, sobretudo após a crise dos EUA (2001), a crise financeira internacional iniciada nos EUA (2007-2008) e crise da dívida europeia (que começa em 2010).

Como reflexo direto desse novo cenário internacional, temos que no período de 1990-2000, a taxa de crescimento acumulada do IED *inflow* nos países em desenvolvimento foi de 1641%, contrastando com o volume comparativamente inferior da década seguinte, o qual apresentou maior cautela no grau de abertura e muitos desses países.

Sendo assim, observa-se que ambos os grupos de países, tanto os desenvolvidos, quanto os em desenvolvimento, apresentam, nos dias de hoje, praticamente o mesmo

nível de IED *inflow* por parte do “resto do mundo”.

#### 4. BRICS: a importância do IED

##### *outflow e inflow*

Como apresentado na seção anterior, os países em desenvolvimento têm ganhado relevante papel na formação e no recebimento de IED, principalmente nas últimas décadas. Vale ressaltar, nesse processo, a análise desse movimento (*outflows* e *inflows*) especificamente para o caso dos países BRICS enquanto conjunto.

##### **Outflows dos BRICS**

No que se refere ao IED dos BRICS no mundo, percebemos que, de uma forma geral, as empresas transnacionais apresentam uma estratégia de internacionalização relativamente semelhante em cada um dos cinco países, além de não diferirem significativamente das empresas dos países desenvolvidos. Ainda que haja um *gap* temporal entre a internacionalização das empresas nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento, as empresas têm se aproveitado de suas próprias vantagens específicas para aumentarem a concorrência em seus



mercados, além de reforçarem sua competitividade internacional.<sup>13</sup>

Os BRICS também partilham de uma mesma preferência pela entrada nos mercados externos, que na maioria das vezes se dá via *Mergers and Acquisitions* (M&A), em detrimento de investimentos *greenfield*. Se analisarmos cada país em específico, China e Rússia apresentam uma significativa parcela de empresas estatais dentre as que se projetam no mundo via IED *outflow*.<sup>14</sup>

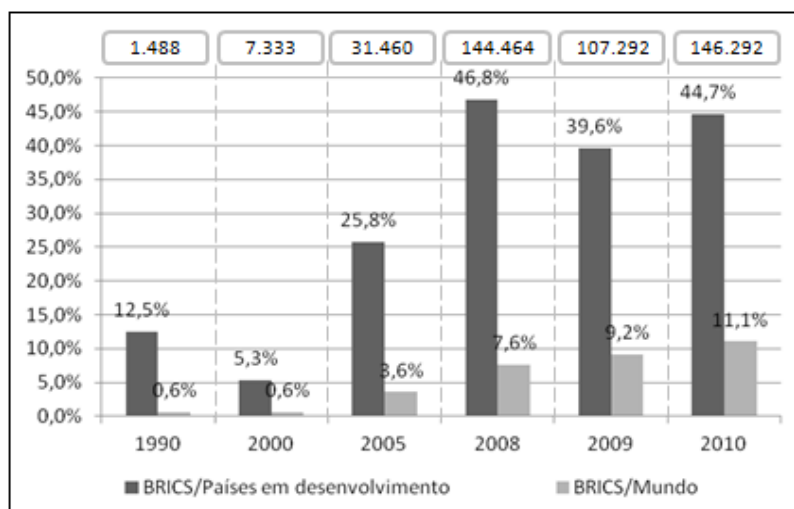
Já se observarmos o caso do Brasil, Índia e, mais recentemente, o da Rússia, percebemos que existe uma preferência por se adquirir ativos nos países desenvolvidos, em especial nos EUA e na Europa Ocidental. Essa nova realidade contrasta com o que ocorre na maioria dos mercados emergentes, nos quais o IED *outflow* normalmente tem seguido um padrão de investimento Sul-Sul. A China, no entanto, notável exceção dentro dos BRICS, centraliza a maioria de seu IED *outflow* em outros países em desenvolvimento, ainda que o recente aumento dos investimentos diretos chineses em países desenvolvidos possa indicar uma mudança neste comportamento.<sup>15</sup>

Como mostrado no Gráfico III, podemos identificar a crescente participação de IED *outflow* dos BRICS nos últimos vinte anos. Em 1990, os

fluxos de IDE *outflow* dos BRICS representaram apenas 0,6% do montante total do ano. O cenário mudou fortemente, sobretudo se analisarmos os mesmos dados em 2010, quando alcançaram 11,1%; Isso mostra a importância do “fôlego” dos BRICS na dispersão de seus investimentos em todo o mundo.

Por outro lado, nota-se que a maioria desses investimentos são direcionados para países em desenvolvimento, de forma regional e relativamente associada à zona de influência de cada um desses países, movimento semelhante ao que se observou para os países desenvolvidos. Adicionalmente, verificamos que há pouco investimento bilateral intra-BRICS.<sup>16</sup>

**Gráfico III: IED *outflows* dos BRICS – Parcela dos BRICS no total mundial e no total dos países em desenvolvimento (em %) e valor total (em US\$ milhões), 1990-2010**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

Com base no Gráfico Anexo I (ver final deste *paper*), Brasil, Rússia e China são os países que respondem pela quase totalidade do IED *outflow* dos BRICS no decorrer das últimas décadas, responsáveis por cerca de 80-90% do total. Nos anos 1990, Índia e África do Sul representavam, respectivamente, 0,4% e 1,8% do total e, em 2010, passam a representar 10,0% e 0,3%.

Vale ressaltar que no ano de 2009, auge da crise financeira internacional de 2007-2008, a título de exemplificação, Índia e África do Sul representavam, respectivamente, 14,9% e 1,1% do total de IED *outflow* dos BRICS.<sup>17</sup>

### ***Inflows* nos BRICS**

O Gráfico IV mostra como os BRICS, vêm obtendo elevada e crescente atenção nos últimos anos. Em 1990, os fluxos de IDE *inflow* nos BRICS representaram apenas 2,2% do total mundial. Em 2010, por outro lado, sua participação já representa 17,8%; essa mudança no padrão locacional do IED mundial retrata a maior importância dos mercados dos países BRICS como destino dos fluxos internacionais, elemento que se relaciona a maior notoriedade no cenário da política internacional.

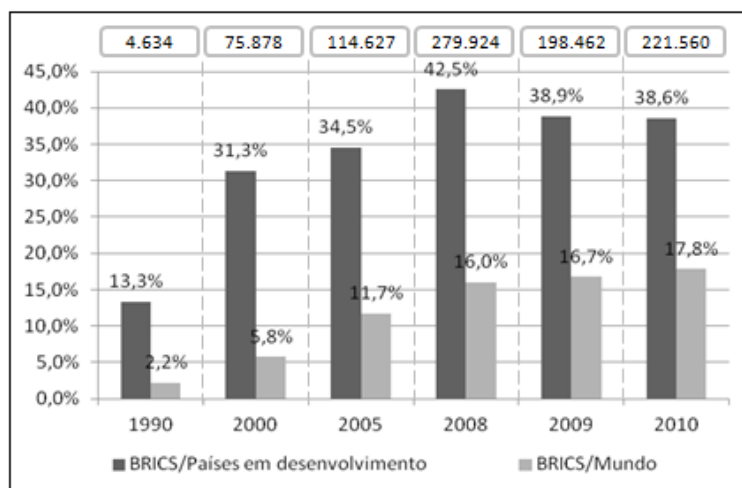
Vale ressaltar que a forma com que cada país vem atraindo tais fluxos de IED, ou seja, as políticas domésticas de atração adotadas, são implementadas de maneiras variadas e esses volumes ainda apresentam forte

potencial de crescimento. Por outro lado, o fato de tais fluxos ajudarem no processo de desenvolvimento de cada um desses países e forçar o aumento da competitividade das empresas domésticas constitui uma consequência comum desse movimento.<sup>18</sup>

Os países BRICS vêm debatendo como canalizar esse momento de liquidez internacional e maiores fluxos para seus países para investimentos que promovam crescimento em setores chave da

economia, como forma de buscar o crescimento e o desenvolvimento socioeconômico.<sup>19</sup> A seção seguinte apresenta como cada um desses países vem fazendo essa seleção de políticas domésticas, buscando-se avaliar a natureza dessas políticas, seus graus de estruturação e planejamento, eventuais semelhanças ou divergências nas estratégias de atração de investimento externo adotadas.

**Gráfico IV: IED *inflows* para os BRICS – Parcela dos BRICS no total mundial e no total dos países em desenvolvimento (em %) e valor total (em US\$ milhões), 1990-2010**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

Como podemos perceber no Gráfico Anexo II (ver final deste *paper*), a China é historicamente o país dos BRICS que mais recebe IED. Na década de 1990, o país era

responsável por centralizar praticamente 80% desse total o que, em 2010, cai para menos da metade do volume do IED dirigido aos BRICS. O que acontece é que, ainda que montante total cresça, a parcela

direcionada à China é menor, estando mais dispersa entre os membros do grupo.

No entanto, cabe destacar o avanço da Índia e da Rússia nesses anos, já que responderam por quase 50% do IED *inflow* nos BRICS em 2010. A África do Sul apresenta valores pouco significativos, representando apenas 0.3% do total do IED *inflow* nos BRICS neste mesmo ano.

## 5. Principais características do IED *outward* dos BRICS

Não há um padrão exatamente uniforme no que se refere à distribuição setorial do IED *outflow* dos BRICS. Verifica-se que Brasil, Rússia e África do Sul vêm mostrando forte preferência para o investimento nos setores de recursos naturais e matérias-primas, enquanto que China e Índia focam no setor de serviços e TI,

além de se beneficiarem de seus enormes mercados consumidores domésticos e dos volumes de mão-de-obra barata, pouco e altamente qualificada.<sup>20</sup>

De uma forma geral, porém, as empresas dos BRICS, assim como dos demais *players* globais, confiam em sua capacidade de avaliar o risco político nos demais países (tais como regras menos claras quanto à propriedade intelectual e incerteza jurídica) e, para tal, implementam estratégias de mitigação dos mesmos. No entanto, não levam muito em consideração a antecipação de possíveis novos riscos políticos.<sup>21</sup>

Destaca-se que, como mencionado anteriormente, boa parte do IED *outflow* dos BRICS é localizado em suas respectivas regiões, embora empresas chinesas e indianas também tenham significativos investimentos em outras regiões.<sup>22</sup>

**Tabela I: Principais setores, regiões de destino e empresas responsáveis pelos outflows dos BRICS, por país**

País	Setores	Regiões	Principais empresas
Brasil	Petróleo; mineração; aço; bebidas, cimentos e serviços	AL (maioria), África, UE, EUA, China, Canadá e Índia	Petrobras (petróleo), Vale (mineração), Gerdau (aço), Ambev (bebidas) e Votorantim (cimento)
Rússia	Refino e distribuição de petróleo e gás; energia; mineração; siderurgia e telecomunicações	CEI (cerca de 30%) e Europa (mais de 40%)	Lukoil (petróleo e derivados), Norilsk Nickel (mineração), MTS (telefonía móvel), Gazprom (gás natural)
Índia	Química e petroquímica; automóveis e autopeças; metais; sementes oleaginosas; produtos alimentícios processados; exploração e refino de petróleo; pedras preciosas; TI; farmacêuticos e fertilizantes	EUA, Brasil, Ásia e África (cerca de 20%); Europa (cerca de 20%) e AL (cerca de 10%)	Tata Steel (aço), Oil and Natural Gas Corporation (petróleo e gás), Bharti Airtel (telefonía móvel)
China	Sistemas bancários e de seguros; telefonía móvel; recursos naturais; comércio (distribuição, atacado e varejo); serviços e TI	Ásia (maioria), Europa, EUA e México	China Life Insurance (sistemas bancários e de seguros), China Mobile Telecommunications (telefonía móvel), Sinopec (recursos naturais), Agricultural Bank of China (agricultura)
África do Sul	Matérias-primas (30%), finanças (25%), comunicações (13%), diversificados (12%)	Europa (cerca de 40%), Ásia e Oceania (cerca de 30%), África (cerca de 20%), AL (Brasil)	MTN Group Limited (telecomunicações), Sasol Limited (química), Sappi Limited Netcare (papel e celulose), Gold Fields (metais e seus derivados)

Fonte: Elaboração própria com base em Sauvart (2005), UNCTAD (2009a), Goldstein & Prichard (2010), Ramamurti & Singh (2010) e Ipea (2010, 2011<sup>a</sup>, 2011b e 2011c).

Notas: AL = América Latina; UE = União Europeia; EUA = Estados Unidos; CEI = Comunidade dos Estados Independentes; TI = Tecnologia da Informação.

A Tabela I apresenta, de forma sintetizada, as especificidades de cada um dos cinco países dos BRICS. Como se pode perceber, o grupo não é homogêneo, quanto aos principais

setores e às regiões de destino de IED. O IED *outflow* da China e da Índia é suportado, sobretudo, pela estruturação e planejamento da política interna, enquanto que não se percebe

claramente estruturado no Brasil e na Rússia.<sup>23</sup>

Tanto a China quanto a Índia adotaram *Go Global*, uma agenda de políticas na virada do século passado, com um impacto notável sobre as estratégias de IED das empresas nacionais.<sup>24</sup> Ainda na Índia, há forte liberalização ao fluxo de IED, ainda que o foco recaia sobre a atração de investimento direto (*inflow*). No Brasil, lideranças pretendem criar *players* globais, embora haja analistas que afirmem que ainda não existem políticas fortemente estruturadas que permitam o avanço este objetivo.<sup>25</sup>

Já na Rússia não há uma política específica e coesa de promoção do IED *outflow*, além de ainda existirem determinadas formas de controle sobre o fluxo de capitais.<sup>26</sup> Na África do Sul, as empresas nacionais estão estruturadas sob a forma de conglomerados, muitas delas com laços excepcionalmente fortes com empresas europeias (sobretudo britânicas), com alto nível de sofisticação empresarial (se comparadas com países de semelhantes níveis de renda), e fortes incentivos para internacionalização.<sup>27</sup>

**Tabela II: Principais fontes de IED *inflows* para os BRICS – por país e suas parcelas (em %)**

País	Principais Origens de IED	Parcela (em %)
Brasil	EUA	81,81%
	Holanda	18,18%
	<b>Total</b>	<b>99,99%</b>
Rússia	Alemanha	72,72%
	Chipre	18,18%
	Holanda	9,09%
	<b>Total</b>	<b>99,99%</b>
Índia	EUA	81,81%
	Japão	9,09%
	Reino Unido	9,09%
	<b>Total</b>	<b>99,99%</b>
China	Hong Kong	100,00%

	<b>Total</b>	<b>100,00%</b>
África do Sul	Reino Unido	72,72%
	Alemanha	18,18%
	EUA	9,09%
	<b>Total</b>	<b>99,99%</b>

Fonte: Elaboração própria com base em Investment Trade Centre (ITC)

Notas: Origem dos investimentos realizados pelas 11 maiores investidoras estrangeiras em cada país BRICS.

A Tabela II apresenta as principais origens dos IEDs destinados aos BRICS. Os países que realizam IED *inflow* nos BRICS foram selecionados a partir da análise das 11 (onze) maiores investidoras estrangeiras em cada um dos cinco países, e representam quase 100% do total das empresas internacionais que investem no grupo.

Os dados, disponibilizados no início de 2012, revelam que as regiões que mais investem nos BRICS via IED *inflow* são representadas pela Europa (Alemanha, Holanda e Reino Unido) e os EUA, o que aponta para a ainda existente dependência dos países desenvolvidos. Porém, o caso da China foge à regra geral, na medida em que o país que mais investe no território chinês é Hong Kong, indicando a estreita relação estratégica que há entre a China e os Tigres Asiáticos.

A análise dos dados e fenômenos descritos nos permite ratificar a ideia de que, no que se refere à atração de IED, os países em desenvolvimento vêm ganhando relevância no cenário internacional, bem como na geração do mesmo, mas desconstrói-se a tão levantada ideia de que o investimento se dá em escala global, sem fronteiras. Para além disso, e como o IED não constitui um fim em si mesmo, destaca-se a relevância de uma adequada gestão do IED nos BRICS como fonte de geração de *spillover* positiva.

É preciso ter em mente os riscos inerentes do IED *outflow* por parte dos países em desenvolvimento e, portanto, a necessidade de um profundo estudo dos possíveis mercados, considerando-se questões políticas, econômicas, sociais, não apenas históricas, mas considerando-se cenários com projeções futuras. Essa questão torna-se ainda mais importante quando, de acordo com os

## 6. Considerações finais

últimos levantamentos da *Economist Intelligence Unit*, afirma-se que os mercados emergentes vão atrair volumes de IDE consideráveis e, provavelmente, em quantidade superior aos dos países desenvolvidos.<sup>28</sup>

Ainda relativamente ao IED *outflow* dos BRICS, destaca-se a importância de as empresas estrangeiras com IDE terem acesso aos fatores de produção (mão-de-obra, tecnologia, recursos naturais) nas economias receptoras desses investimentos, muitas vezes restritos por marcos regulatórios domésticos que restringem o acesso ao capital estrangeiro. Nesse contexto, os países em desenvolvimento podem “organizar” sua produção internacionalmente e, assim, aproveitar os benefícios de uma organização internacional (intra-empresarial) e de uma nova divisão do trabalho.<sup>29</sup>

No que se refere ao IED *inflow* nos BRICS, ainda se percebe a forte presença dos países desenvolvidos como principais origens. Igualmente, evidencia-se a necessidade de os países dos BRICS gerirem essa oferta de liquidez internacional, não apenas para conquistarem ganhos de curto prazo, mas, principalmente, obterem ganhos de desempenho associados ao aprendizado. Para além disso, devem

essa oportunidade com vistas aos ganhos e ao desenvolvimento nacional.

Não obstante, a atração de investimentos de longo prazo requer uma discussão interna, em cada país, em relação ao *trade-off* existente entre as políticas domésticas que privilegiam o capital nacional *versus* as que facilitam a incorporação de novas tecnologias e ganhos de competitividade por meio do IED.

Adicionalmente, o IED, seja na modalidade de *inflow* ou de *outflow*, torna-se interessante na medida em que as empresas multinacionais dos países BRICS adquiram novas competências (em produtividade, organizacionais e políticas) e adotem princípios e práticas de responsabilidade social corporativa. Não se pode cometer o erro de pura e simplesmente projetar o passado/presente, idealizando que o progresso corrente seja garantia do sucesso futuro (ou seja, que se dê de forma sustentada).<sup>30</sup> Dessa forma, as empresas precisam atuar em ambientes que apresentem marcos regulatórios transparentes e estáveis, de forma a desenharem suas estratégias de longo prazo, a fim desfrutar dos benefícios acarretados dessa maior inserção internacional das economias em desenvolvimento.

Como foi percebido, ainda há pouco IED intra-BRICS, o que abre



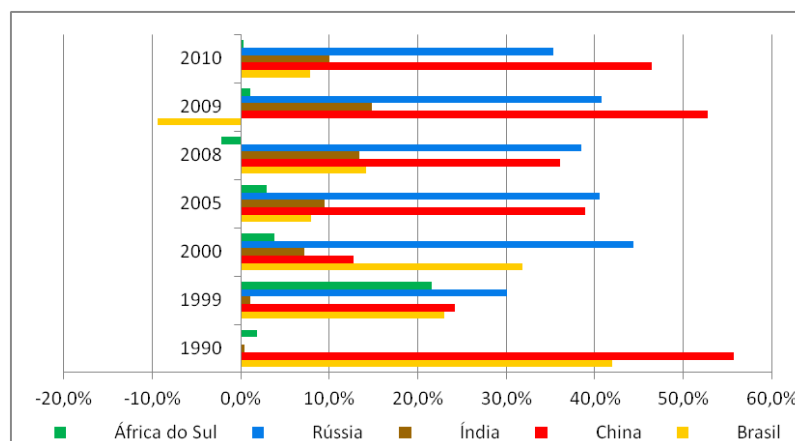
espaço para discussão de políticas de solução de determinados desafios e de desenvolvimento de oportunidades dentro do grupo.

Nesse sentido, é necessário que haja uma análise da viabilidade econômica e institucional desse avanço, além da avaliação das complementaridades (intercâmbio de

*know-how* e desenvolvimento de mecanismos de cooperação na experiência entre os setores chaves) de cada país BRICS, uma vez que estes podem constituir mecanismos promotores de vultosos ganhos conjuntos.

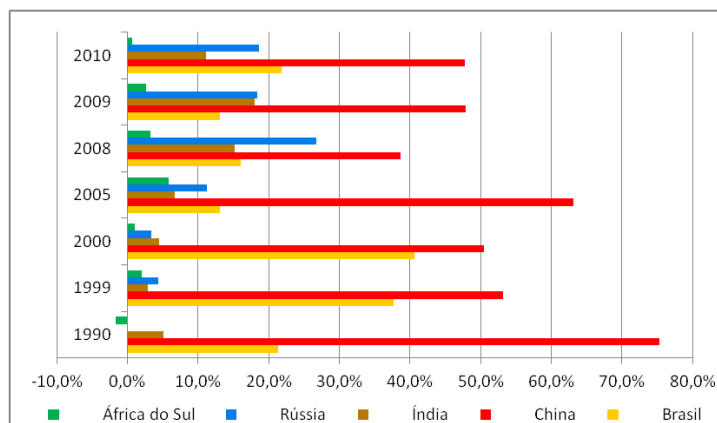
### Anexos

**Gráfico Anexo I: Parcela dos IED *outflows* nos BRICS por país (em %), 1990-2010**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

**Gráfico Anexo II: Parcela dos IED *inflows* dos BRICS por país (em %), 1990-2010**



Fonte: Elaboração própria com base em UNCTADstat

<sup>1</sup> SAUVANT, Karl P. Driving and countervailing forces: a rebalancing of national FDI policies?, Em: Karl P. Sauvnt (ed.), *Yearbook on International Investment Law & Policy 2008-2009*. New York: Oxford University Press, pp. 215-272, 2009.

<sup>2</sup> *Ibid*

<sup>3</sup> *Ibid*

<sup>4</sup> RUGMAN, Alan M. *The End of Globalization: Why Global Strategy Is a Myth & How to Profit from the Realities of Regional Markets*. American Management Association, 2001.

<sup>5</sup> GOLDSTEIN, Andrea; PRICHARD, Wilson. South African multinationals: Building on a unique legacy. Em: RAMAMURTI, Ravi; SINGH, Jitendra V. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 244-279, 2010.

<sup>6</sup> Ver Rugman (2001)

<sup>7</sup> GILPIN, Robert. *Global political economy: understanding the international economic order*. Princeton: Princeton University Press, 2001. p. 291-361.

<sup>8</sup> UNCTAD. *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*. Nova York e Genebra: United Nations, 2006.

Disponível em: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3968&lang=1>. Acesso em: 01 fev. de 2012.

<sup>9</sup> Ver Goldstein & Prichard (2010).

<sup>10</sup> Ver Sauvnt (2009)

<sup>11</sup> Ver UNCTAD (2006)

<sup>12</sup> KEKIC, Laza. The global economic crisis and FDI flows to emerging markets. Em: K. DAVIES, K.; SAUVANT; SACHS, L., DAVIES, K.; ZANDVLIET, R. (eds.), *FDI Perspectives: Issues in International Investment*. New York: Columbia Law School, 2011.

<sup>13</sup> SAUVANT, Karl P. New Sources of FDI: The BRICs: *Outward FDI from Brazil, Russia, India and China*. *Journal of World Investment and Trade*, 6, pp.: 639-710, 2005.

<sup>14</sup> MASCHEK, Wolfgang; McALLISTER, Geraldine; SAUVANT, Karl P. *Foreign direct investment by emerging market multinational enterprises, the impact of the financial crisis and recession and challenges ahead*. VIII OECD Global Forum on International Investment, Paris, 2009.

<sup>15</sup> *Ibid*

<sup>16</sup> Ver Sauvnt (2005)

<sup>17</sup> Ver Sauvnt (2008, 2011), Sauvnt *et al* (2009), UNCTAD (2009b) e Kekic (2011)

<sup>18</sup> Ver Sauvnt (2005)

<sup>19</sup> UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Nova York e Genebra: United Nations, 2001.

<sup>20</sup> Ver Sauvnt *et al* (2009) e Goldstein & Prichard (2010)

<sup>21</sup> SATYANAND, Premila Nazareth. How BRIC MNEs deal with international political risk. Em: K. DAVIES, K.; SAUVANT; SACHS, L., DAVIES,

K.; ZANDVLIET, R. (eds.), *FDI Perspectives: Issues in International Investment*. New York: Columbia Law School, 2011.

<sup>22</sup> Ver Sauvnt *et al* (2009)

<sup>23</sup> Ver Sauvnt (2005)

<sup>24</sup> Ver Sauvnt *et al* (2009)

<sup>25</sup> *Ibid*

<sup>26</sup> Ver Sauvnt (2005)

<sup>27</sup> Ver Goldstein & Prichard (2010),

<sup>28</sup> Ver EIU (2010), Kekic (2011) e EIU *Economist Intelligence Unit*. Economist Intelligence Unit for 2009. Disponível em: <http://www.eiu.com/>. Acesso em: 15 fev. de 2012.

<sup>29</sup> Ver Sauvnt (2005)

<sup>30</sup> THOMSEN, Sthepen. *Thinking Outward: Global Players from Emerging Markets – A Summary*. Em: MASCHEK, Wolfgang; McALLISTER, Geraldine; SAUVANT, Karl P. *Foreign direct investment by emerging market multinational enterprises, the impact of the financial crisis and recession and challenges ahead*. Palgrave Macmillan, New York, 2010. IPEA Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Rússia, Índia e China: Comércio Exterior e Investimento Externo Direto. *Comunicados do Ipea*, n. 43, 14 abril de 2010.