



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

A entrada das empresas portuguesas no mercado brasileiro e o seu Investimento Directo Estrangeiro

Trabalho Final na modalidade de Relatório de Estágio
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Finanças

por

Diana Peito Godinho

sob orientação de

Professor Paulo Alves

Professor Ricardo Cunha

Universidade Católica Portuguesa

Março de 2014

Agradecimentos

Em primeiro lugar gostaria de agradecer à Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica pela possibilidade de realizar este trabalho e pela experiência internacional que me proporcionou.

Ao Prof. Dr. Paulo Alves pelo incansável apoio e excelente orientação, assim como ao director de mestrado, Prof. Dr. Ricardo Cunha pelo rumo inicial e ajuda na proposta de realização deste trabalho.

Sem dúvida, um obrigado à Embaixada de Portugal em Brasília pela óptima recepção, em particular ao encarregado da secção consular, Dr. Gonçalo Motta e à chanceler, D. Gertrudes, que me receberam e auxiliaram da melhor forma possível, aquando da minha passagem pelo Brasil. De referir também a companhia da D. Yolanda Lopes, que para além de boa amiga, me mostrou todos os encantos de Brasília.

Aos meus pais por me incentivarem durante todo o meu percurso académico, possibilitando-me o acesso às melhores faculdades, assim como todo o apoio que dão diariamente, para que tenha sucesso na minha vida profissional.

Resumo

O objectivo deste trabalho é possibilitar uma análise sobre o IDE das empresas portuguesas, com especial foco para o Brasil, assim como e, paralelamente ao estágio realizado, apontar os problemas que as empresas portuguesas encontram quando chegam ao mercado brasileiro, dando também algumas sugestões e possíveis soluções.

A pesquisa para este trabalho passou por uma profunda revisão de literatura e pela entrevista a dois organismos, à Embaixada de Portugal em Brasília e à Câmara de Comércio Centro – Oeste, e a uma empresa, a Unicer.

Como principais resultados sobre quais seriam as principais entraves que as empresas portuguesas enfrentam quando se deslocam para o Brasil, surge o excesso de burocracia existente, o elevado proteccionismo, sistema fiscal e tributário complexo e a dificuldade na obtenção de todo o tipo de vistos.

Concluimos então que é necessário afinar as estratégias da AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixada, como forma de apoiar e possibilitar um melhor e rápido acesso ao mercado brasileiro, para além da existência de acordos entre os dois países, nomeadamente na eliminação de barreiras à entrada. É altamente necessário agilidade na constituição de empresas assim como nos pedidos de visto.

Palavras-chave: Investimento Directo Estrangeiro no Brasil, diplomacia económica, dificuldades das empresas portuguesas, internacionalização, comércio externo, determinantes de IDE.

Abstract

The purpose of this paper is to allow an analysis of portuguese companies' IDE, with particular emphasis in Brazil, as well as, in parallel with the internship that was conducted, to point out the issues that portuguese companies come across when they reach the Brazilian market. Some suggestions and possible solutions are proposed to solve these setbacks.

The research for this paper consisted in an exhaustive literature review and in the interview of two major organisms, the Portuguese Embassy in Brasilia and the Chamber of Commerce Center-West, and one company, Unicer.

The key findings about what would be the main setbacks that portuguese companies would come across when entering the Brazilian market are the excess bureaucracy, the brazilian protectionism about its own business, the complexity of the fiscal and tributary system and the difficulty in obtaining any kind of visa.

Thus, we conclude that is necessary to tune AICEP, the Chambers of Commerce and the Embassy's strategies in order to support and allow a better and faster access to the brazilian market. This would complement the already existing agreements between the two countries and would be a step forward putting down the barriers to enter Brazil. It is highly necessary to expedite the constitution of enterprises and visa requests.

Keywords: Foreign Direct Investment in Brazil, economic diplomacy, difficulties of Portuguese companies, internationalization, foreign trade, FDI determinants.

Índice

| | |
|---|------|
| Agradecimentos | iii |
| Resumo..... | iv |
| Abstract | v |
| Índice | vi |
| Índice de Gráficos | viii |
| Índice de Tabelas | ix |
| Glossário | x |
| | |
| 1. Introdução..... | 11 |
| | |
| 2. O Investimento Directo Estrangeiro | 13 |
| 2.1 Efeitos nos países receptores | 16 |
| 2.1.1 Comércio e investimento..... | 16 |
| 2.1.2 Transferência de tecnologia e valorização do capital humano | 18 |
| 2.1.3 Concorrência | 21 |
| 2.1.2 Desenvolvimento empresarial..... | 23 |
| | |
| 3. Papel da diplomacia económica | 26 |
| 3.1 Em Portugal | 28 |
| | |
| 4. Comércio internacional..... | 32 |
| | |
| 5. Investimento internacional..... | 39 |
| 5.1 IDE de Portugal no estrangeiro..... | 39 |
| 5.1.1 Evolução histórica | 40 |
| 5.1.1.1 1985 - 2000..... | 40 |
| 5.1.1.2 No Brasil (1997 - 2001) | 41 |
| 5.1.1.3 2001 - 2005..... | 42 |
| 5.1.1.4 Actualidade (2005 - 2013) | 43 |
| | |
| 6. Determinantes de IDE..... | 47 |
| 6.1 Paradigma OLI | 47 |
| 6.2 Geral..... | 51 |
| 6.3 Nos BRIC..... | 53 |
| 6.4 No Brasil | 55 |

| | |
|---|----|
| 7. Análise Crítica | 60 |
| 7.1 Principais dificuldades | 60 |
| 7.2 Sugestões | 64 |
| 7.3 Papel da AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixada | 67 |
| 8. Conclusão..... | 69 |
| Bibliografia..... | xi |

Índice de Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1: Distribuição geográfica das exportações de bens (2012-2013) | 35 |
| Gráfico 2: Distribuição geográfica das importações de bens (2012-2013)..... | 35 |
| Gráfico 3: 10 principais países nas exportações de bens (2012-2013) | 36 |
| Gráfico 4: 10 principais países nas importações de bens (2012-2013) | 36 |
| Gráfico 5: Principais grupos de produtos exportados (2012-2013) | 37 |
| Gráfico 6: Principais grupos de produtos importados (2012-2013)..... | 38 |
| Gráfico 7: IDE de Portugal no exterior (1985-1999) | 40 |
| Gráfico 8: IDE de Portugal no exterior (2001-2005) | 43 |
| Gráfico 9: Evolução do IDE de Portugal no estrangeiro (2008-2013) | 45 |
| Gráfico 10: IDE de Portugal no estrangeiro por países de destino (2012-2013).. | 46 |
| Gráfico 11: IDE de Portugal no estrangeiro por sectores (2012-2013)..... | 46 |
| Gráfico 12: IDE nos BRIC (2000-2010)..... | 54 |

Índice de Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1: Impacto do IDE no crescimento económico nos países receptores | 16 |
| Tabela 2: Fases da diplomacia económica..... | 27 |
| Tabela 3: Comércio internacional português (2008-2013)..... | 33 |
| Tabela 4: Vantagens do Paradigma OLI..... | 49 |

Glossário

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

API – Agência Portuguesa para o Investimento

BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China

CEE – Comunidade Económica Europeia

EDP – Energias de Portugal

EFTA – European Free Trade Association

EUA – Estados Unidos da América

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas

ICEP – Instituto do Comércio Externo de Portugal

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPO – Initial Public Offering

I&D – Investigação e Desenvolvimento

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros

NAFTA – North American Free Trade Agreement

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development

PIB – Produto Interno Bruto

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

WIR – World Investment Report

1. Introdução

No âmbito do estágio realizado na Embaixada de Portugal em Brasília e face ao tema da internacionalização das empresas portuguesas, cada vez mais em voga nos dias que correm, achei que seria interessante perceber como tem sido o processo de IDE de Portugal, com especial foco no Brasil, e quais seriam as vantagens e dificuldades encontradas pelas empresas portuguesas. A escolha deste tema prende-se também com o trabalho desenvolvido na Embaixada, no que diz respeito às relações económicas que os dois países mantêm, dando o meu contributo pessoal para o tema.

Com a elaboração deste trabalho pretende-se dar a conhecer em que trâmites se desenvolve o comércio internacional em Portugal, fazendo uma análise temporal do mesmo. No entanto, o objectivo primordial é mostrar quais são, na verdade, os problemas que as empresas portuguesas enfrentam quando se deslocam para o Brasil, particularizando-os. Para isso contamos com a preciosa ajuda de dois organismos (Embaixada de Portugal em Brasília e Câmara de Comércio Centro – Oeste) e de uma empresa (Unicer) como forma de ajudar nesse sentido. Apenas incluímos estes 3 testemunhos, dado que as respostas foram unânimes e muito similares.

O presente trabalho encontra-se dividido em 6 capítulos. Em primeiro lugar apresenta-se o que é o IDE na sua generalidade, dando ênfase aos efeitos que o mesmo provoca nos países que investem e nos países receptores, especificando quais os factores positivos e negativos decorrentes da entrada de capitais estrangeiros. Posteriormente, expõe-se um capítulo em que se fala do papel da diplomacia económica nas relações com o exterior, individualizando-se o caso português. No capítulo 3 é feita uma breve análise ao comércio internacional e como este tem evoluído nos últimos anos, enquanto no capítulo

4 é apresentado o IDE de Portugal no estrangeiro, sendo que neste último dá-se destaque ao destino Brasil. De seguida são apresentados quais os determinantes de IDE de um modo geral, nos BRIC e por fim no Brasil, apresentando-se que características é que os países precisam de ter para se tornarem atractivos ao investimento estrangeiro. O último capítulo é um capítulo de crítica e sugestão onde são focadas as principais entraves que as empresas portuguesas encontram quando se deslocam para o Brasil, qual é o papel dos organismos e autoridades competentes no terreno e que sugestões e soluções deveriam ser implementadas.

2. O Investimento Directo Estrangeiro

Muito devido à globalização, cada vez mais se torna imperativo que as empresas integrem novos mercados e penetrem em diferentes economias. Não são só as grandes empresas a fazê-lo, também se verifica um aumento face às pequenas e médias empresas.

Esta nova realidade tem vindo a ser sustentada por vários aspectos económicos, sociais e políticos que se foram modificando ao longo dos anos. Entre eles estão a maior abertura comercial e financeira das economias em todo o mundo, a aposta e expansão das novas tecnologias de informação e comunicação e a competição e concorrência mundial que se traduz em obtenção de custos dos factores de produção mais baixos, levando à mobilidade dos mesmos (Lemaire et al, 1997 cit in Nunes, 2012).

Face às alterações que se verificam na estrutura da economia mundial, as empresas tentam alargar as suas actividades para outras economias, proporcionando acesso a mercados potencialmente mais lucrativos e onde podem crescer (Nunes, 2012).

Segundo UNCTAD (1999), o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é “definido como um investimento que envolve uma relação de longo prazo, reflectindo um interesse duradouro” sob o controlo de “uma entidade residente numa determinada economia (investidor directo estrangeiro ou empresa-mãe) perante uma empresa residente numa economia diferente à do investidor directo estrangeiro (empresa IDE, empresa afiliada ou filial estrangeira)”. Isto significa que o investidor tem significativa influência na decisão de gestão da outra economia, estando inteiramente a par de todas as actividades da empresa e problemas, tendo, portanto, uma participação activa no seu dia-a-dia.

Para muitas instituições financeiras internacionais, políticos e a grande maioria dos economistas, o IDE gera crescimento económico, sendo uma das soluções para os problemas dos países em desenvolvimento (Mencinger, 2003). O autor diz ainda que a teoria económica sugere que a alocação eficiente dos recursos por si só promove o crescimento e que o IDE traz benefícios económicos duplos. Em primeiro lugar, ajuda os países quando as poupanças domésticas não são suficientes para financiar a expansão económica e em segundo diz que uma presença empresarial estrangeira está associada a externalidades positivas¹. Em sintonia com o autor, Blomström e Kokko (1998), dizem que as empresas devem investir no exterior a fim de ficarem competitivas num ambiente cada vez mais internacional.

Para as empresas multinacionais, o IDE é considerado o resultado de várias estratégias e decisões de investimento com o objectivo fulcral de maximização de lucro. Cada vez mais as empresas enfrentam uma forte concorrência a nível mundial, onde as diferenças significativas na estrutura de custos são analisadas ao pormenor. Isto prende-se particularmente com o factor da produtividade e da remuneração dos trabalhadores, em grande parte, devido a diferenças salariais nos vários países, justificando-se, assim, a deslocalização da produção (Mello, 1997).

De acordo com Moura (2009), espera-se que o IDE traga vantagens para os países receptores, na medida em que aumenta o crescimento económico

¹ As externalidades são actividades que envolvem a imposição involuntária de custos ou de benefícios, isto é, que têm efeitos positivos ou negativos sobre terceiros, sem que estes tenham oportunidade de o impedir e sem que tenham a obrigação de os pagar ou o direito de ser indemnizados. Um exemplo de externalidades positivas é a investigação e desenvolvimento, pois os seus efeitos sobre a sociedade são geralmente muito positivos sem que esta tenha que pagar pelo seu benefício. Outro exemplo de externalidades positivas são os bens públicos tais como a saúde pública, as infra-estruturas, a educação, a defesa e segurança, entre diversas outras actividades (Nunes, 2009)

através da acumulação de capital, para além de se esperar que contribua para o aumento do nível de conhecimento da economia receptora e consequente aumento da produtividade total dos factores, através da transferência e difusão de conhecimento. Mello (1997) confirma, dizendo que o IDE potencia o crescimento no longo prazo através de transferências de conhecimento e acumulação de stock de capital, que incorporam novas tecnologias.

De acordo com o relatório da OECD (2002), nas economias menos desenvolvidas, o IDE parece ter um efeito ligeiramente menor em termos de crescimento. Os países em desenvolvimento precisam de atingir um certo patamar ao nível de educação, infra-estruturas, tecnologia e saúde, antes de serem capazes de beneficiarem de uma presença estrangeira nos seus mercados. O relatório diz ainda que mercados financeiros imperfeitos e subdesenvolvidos também podem impedir um país de colher todos os benefícios do IDE. Além disso, uma intermediação financeira fraca tem mais repercussões nas empresas nacionais visto que, à partida, são mais vulneráveis, do que as empresas multinacionais. A OECD (2002) vai mais longe e transmite que, em alguns casos, esta situação pode levar a uma escassez de recursos financeiros, que impede as empresas de aproveitarem as oportunidades de negócios decorrentes da presença estrangeira. Com efeito, a melhor política para os países anfitriões é criar um ambiente económico favorável onde são oferecidas recompensas às empresas que trazem consigo novas ideias e que as usam com recursos domésticos (Mencinger, 2003). Desta forma, os países hospitaleiros podem aproveitar esta transferência de conhecimento e de tecnologia de forma produtiva e aplicar às empresas do seu país quando estas se mostram significativamente menos avançadas e há possibilidade de criar condições propícias ao seu crescimento de forma sustentada.

2.1. Efeitos nos países receptores

À luz da teoria do crescimento económico, são vários os factores que contribuem para os efeitos positivos no país receptor. No entanto, o IDE não traz apenas benefícios para os países de destino, os custos para a economia são também bastante significativos. A OECD (2002) divide em 5 os factores explicativos do impacto do IDE no crescimento económico do país receptor (tabela 1).

Tabela 1:

Impacto do IDE no crescimento económico no país receptor

| Factores explicativos | Efeito Positivo | Efeito Negativo |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|
| Comércio e investimento | Sim | Sim |
| Transferência de tecnologia | Sim | Sim |
| Valorização do capital humano | Sim | Sim |
| Concorrência | Sim | Sim |
| Desenvolvimento empresarial | Sim | Não |

Fonte: Moura (2009)

2.1.1. Comércio e investimento

A evidência empírica acerca dos efeitos do IDE sobre o comércio externo no país anfitrião difere significativamente em relação aos países e aos sectores económicos, uma vez que nem todos os autores apontam efeitos positivos. No entanto, verifica-se um consenso quando se diz que a ligação IDE-comércio deve ser vista num contexto mais amplo e que não se fale apenas no impacto do investimento em importações e exportações (OECD, 2002).

Relativamente a esta última questão, o relatório OECD (2002) sobre o IDE refere que a principal vantagem relacionada com o comércio, nomeadamente para os países em desenvolvimento, reside na sua contribuição a longo prazo para a integração da economia receptora nas economias mundiais, levando a um crescimento das importações e exportações decorrente desse processo (Mello, 1997). Ou seja, quando as empresas se deslocam para outros países de forma a encontrarem uma solução para o objectivo da redução da sua estrutura de custos, ao mesmo tempo que beneficiam dessa deslocação, estão também a propiciar a outras economias um maior contacto com o exterior, que de outra forma talvez não seria possível. Esta situação leva a uma maior abertura entre países, para além de fortalecer relações e trocas comerciais. Isto conduz também à questão de que um dos efeitos positivos do impacto do IDE nos países hospedeiros é o facto das empresas locais se aproveitarem das redes internacionais que as multinacionais criaram para se integrarem. Existe toda uma logística implementada, como no caso dos transportes, assim como informações partilhadas sobre os mercados, que podem ser utilizadas pelas empresas locais (Blomström e Kokko, 1998).

De acordo com a OECD (2002), o desenvolvimento e fortalecimento das redes internacionais leva a um assunto político importante. Isto é, a capacidade de um país em desenvolvimento atrair IDE é significativamente influenciada pelo posterior acesso desse país a actividades de comércio externo. Tal situação implica que os futuros países de acolhimento terão de rever as suas estratégias face às políticas de abertura ao comércio internacional, uma vez que se restringirem as importações de países em desenvolvimento, os países de origem vão deixar de ter interesse, diminuindo assim a capacidade de investimento directo estrangeiro.

Outra questão que se coloca à entrada de empresas nos países hospedeiros é o facto de existirem ainda muitas barreiras que impedem essa vontade. No entanto, e segundo os autores Blomström e Kokko (1998), isso não será um problema para as multinacionais. Se considerarmos essas entraves como sendo o elevando custo do capital, as empresas internacionais têm os seus próprios fundos, para além de terem acesso a financiamento mais barato comparativamente com outras empresas. Se entendermos como barreiras a diferenciação do produto ou a tecnologia isso também não será uma dificuldade uma vez que essas são características das próprias multinacionais.

As autoridades do país de acolhimento devem também ter em conta os impactos a curto prazo que o IDE traz, visto que as filiais vão reportar os lucros à empresa mãe, provocando a saída de fundos do país, podendo esse impacto a longo prazo ser bastante relevante.

2.1.2. Transferência de tecnologia e valorização do capital humano

A transferência de tecnologia é identificada como a consequência mais importante e positiva do IDE. Através da presença de empresas estrangeiras, as economias receptoras conseguem obter maiores benefícios, potenciando as externalidades positivas (OECD, 2002). As multinacionais normalmente possuem um maior nível de tecnologia, tendo, muitas vezes, departamentos de I&D, e, por, isso são tecnologicamente mais avançadas que as empresas das economias em desenvolvimento. É, portanto, a razão essencial pela qual os países tentam atrair investimentos estrangeiros, pois têm a possibilidade de adquirir tecnologia moderna tanto na produção, na distribuição ou mesmo no marketing. Ao fazer o convite às multinacionais para investir dentro das suas fronteiras, as economias em desenvolvimento esperam conseguir ganhar acesso

a tecnologias e aptidões que ainda não possuem (Blomström e Kokko, 1998), assim como também poderem incorporar alguns trabalhadores altamente qualificados nas suas empresas.

Com a entrada de novas empresas, as empresas locais vão aumentar a produtividade como resultado da ligação às empresas multinacionais, que para além de tentarem imitar a nível tecnológico, poderão contractar trabalhadores treinados e qualificados. A presença de uma multinacional conduz ao processo de *learning by watching*, onde uma participação activa dos trabalhadores promove a rápida difusão do conhecimento, levando ao crescimento económico a um ritmo mais acelerado. Desta forma, o aumento da competição é inevitável, levando a que as empresas locais introduzam novas tecnologias e trabalhem de forma mais eficiente. Por outro lado, as empresas estrangeiras podem de certa forma aprender e interiorizarem-se das estratégias que as empresas locais usam, podendo fazer algumas comparações ou até aproveitando algumas dessas estratégias para melhorar as suas (Blomström e Kokko, 1998).

Segundo o relatório da OECD (2002), a transferência de tecnologia e a valorização do capital humano difundem-se através de 4 canais: ligações verticais com fornecedores ou compradores nos países de acolhimento; ligações horizontais com concorrentes ou empresas da mesma indústria; migração da mão-de-obra qualificada e a internacionalização da I&D. Relativamente às ligações verticais, sendo aqui que as repercussões são mais fortes e consistentes, as empresas estrangeiras usualmente são chamadas para prestar assistência técnica, treinar os trabalhadores, desenvolvendo-lhes as *soft skills*, por forma a que os produtos dos fornecedores sejam de melhor qualidade. Assim, com a melhoria dos produtos, as empresas multinacionais podem ajudá-los, comprando-lhes as matérias-primas e bens intermediários que necessitam, ao mesmo tempo que ajudam na modernização das instalações de produção.

Ainda de acordo com o mesmo relatório, as ligações horizontais são difíceis de obter uma vez que a entrada de uma multinacional nas economias menos desenvolvidas afecta a estrutura do mercado local, o que muitas vezes não é controlável, sendo apontado como razão o facto de as empresas estrangeiras evitarem ao máximo a circulação de informação com especial cuidado com a concorrência. O que é facto, é que as empresas dos países hospedeiros beneficiam das transferências tecnológicas por parte das empresas estrangeiras uma vez que, sem elas, poderiam nunca ter acesso à inovação, visto que a informação tecnológica é mais cara para as empresas locais do que para as multinacionais. Por outro lado, este aspecto pode ter algumas desvantagens, dado que as empresas hospedeiras podem ficar dependes da tecnologia que as empresas grandes lhes transmitem e desinteressarem-se da sua própria produção (Vissak e Roolaht, 2005).

Ainda mencionando o relatório da OECD (2002), a transferência de tecnologia só gera externalidades se for relevante para o sector empresarial do país receptor. No entanto, o nível tecnológico das economias é muito importante quando se trata de escolher o país para o qual se dirigir. Isto é, o “fosso tecnológico” entre as empresas nacionais e investidores estrangeiros deve ser limitado, na medida em que quanto maiores forem as disparidades tecnológicas, mais difícil é o processo dessa transferência, dado que as empresas não vão conseguir acompanhar e absorver as alterações que lhes vão ser propostas. Também é importante referir que os avanços tecnológicos trazem o reverso da medalha, concretizando com o facto de que com a utilização da nova tecnologia, as empresas locais vão necessitar de menos mão-de-obra, podendo levar ao aumento do desemprego nessa economia. Além disso, como passaram a ter uma empresa que lhes dá formação, torna-se menos útil o papel das

autoridades locais nesse sentido, desincentivando-as a investirem nessa área (Ford et al, 2008).

Em suma, um mercado de trabalho onde os participantes têm acesso à segurança e aceitação social é a chave para o sucesso das estratégias económicas baseadas no capital humano, fornecendo um ambiente propício à entrada de empresas estrangeiras (OECD, 2002) e onde, segundo os autores Figlio e Blonigen (2000), os salários são 7 vezes maiores face aos que eram pagos numa economia com apenas empresas domésticas.

2.1.3. Concorrência

A presença de empresas estrangeiras aumenta, claramente, a concorrência nos mercados dos países hospedeiros. Esta é vista como uma forma de fortalecer a competitividade do mercado interno, no entanto é de difícil mensuração. As empresas de IDE ajudam muito no desenvolvimento dos países receptores, na medida em que estimulam a competição interna, levando a uma maior produtividade, menores preços e alocação de recursos de forma mais eficiente, dado que as empresas locais vão lutar para manter a sua quota de mercado. No entanto, o IDE pode ter um efeito exactamente contrário. Ou seja, o facto de as empresas estrangeiras entrarem noutras economias, pode levar a um maior nível de concentração dos mercados e, assim, reduzir a concorrência no mercado doméstico, prejudicando-a (Pessoa, 2007 e OECD, 2002).

De acordo com Blomström e Kokko (1998), a entrada de uma empresa estrangeira leva a uma maior rivalidade e por isso as empresas locais vão ser obrigadas a usar a tecnologia que dispõem, além de aplicar os recursos da forma mais eficiente possível para poderem entrar na corrida.

A OECD (2002) refere que os estudos empíricos sugerem que o efeito de concentração provocado pelo IDE é significativamente maior nos países menos

desenvolvidos do que nas melhores economias, levando à questão de que a entrada de empresas estrangeiras pode não ser interpretada com uma concorrência leal. Além disso, também se verifica que os níveis de produtividade têm mais expressão quando a entrada de empresas estrangeiras é para países desenvolvidos, comparativamente aos menos desenvolvidos. Isto pode conduzir ao argumento analisado na secção anterior acerca das diferenças tecnológicas entre os dois países, não devendo existir diferenciais capazes de impossibilitar a transmissão de conhecimento e assimilação do mesmo.

O factor concorrência encara-se como uma coisa positiva pelas razões explicadas anteriormente. No entanto, daí podem vir desvantagens. A entrada de filiais nos países hospedeiros pode diminuir o número de empresas locais uma vez que à medida que os níveis de competição aumentam, as empresas mais pequenas e mais fracas não vão conseguir sobreviver e terão que abandonar o mercado. Blomström e Kokko (1998) confirmam, dizendo ainda que se levanta a preocupação de que as multinacionais estrangeiras, depois de eliminarem as empresas mais frágeis, podem estabelecer monopólios que são ainda piores do que os oligopólios que anteriormente existiam. Além de restringir a concorrência, existe o risco de que os monopólios multinacionais repatriem os lucros e evitem ser tributados através dos preços de transferência.

A concentração do mercado tem aumentado em todo o mundo desde a década de 1990, consequência de um aumento de fusões e aquisições que veio alterar a estrutura dos mercados. Mas estas alianças não são feitas de forma inocente uma vez que são frequentemente realizadas para limitar a concorrência directa ao produzir ganhos de eficiência (OECD, 2002).

O impacto directo do aumento da concorrência parece variar de acordo com o sector e o país, na medida em que há poucas indústrias onde a concentração global tenha atingido níveis alarmantes. Para além disso, o

aumento da concorrência face à entrada de novas empresas e à existência da possibilidade de muitas empresas locais poderem abandonar o mercado pode ser controlável, se as barreiras de entrada e saída forem baixas ou os compradores estiverem numa boa posição para se protegerem face a preços mais elevados (OECD, 2002).

Outro efeito negativo resultante do factor concorrencial é o acesso ao financiamento no país de origem. Segundo Moura (2009), as multinacionais são de facto financiadas pelos mercados financeiros, em particular nos países onde se instalam, sendo possível verificarem-se aumentos dos custos com o financiamento e uma alteração do acesso ao crédito. O autor diz ainda que as filiais estrangeiras vão diminuir a capacidade que os países de acolhimento têm para se financiarem, prejudicando-as e aumentando-lhes o custo do crédito e a dificuldade de obtenção de empréstimos devido ao débil poder negocial que as economias locais têm junto das instituições bancárias.

A OECD (2002) refere que embora seja economicamente desejável que as empresas estrangeiras possam substituir as locais mais fracas, devem existir políticas para manter um nível de concorrência saudável. Isso poder-se-ia conseguir aumentando a abertura da economia ao comércio internacional para além de existirem entidades reguladoras por forma a minimizar os efeitos anti concorrenciais das empresas mais pequenas que saem do mercado.

2.1.4. Desenvolvimento empresarial

Relativamente ao impacto que o IDE possa ter na questão do desenvolvimento empresarial, apenas podemos apontar aspectos positivos, já que é a principal forma de estimular o desenvolvimento económico dos países.

Para Blomström e Kokko (1998), o investimento estrangeiro permite o crescimento económico das multinacionais, mais do que em condições normais, assim como permite a obtenção de economias de escala para ambas as partes (multinacionais e empresas locais). Os dois autores dizem ainda que as redes de distribuição que são construídas através do IDE e o conhecimento e alcance aos mercados estrangeiros, beneficiam todas as economias. A OECD (2002) reforça a ideia dizendo que a actuação das empresas estrangeiras nas economias receptoras permite a obtenção de sinergias, consequência dos esforços para o aumento da eficiência, da redução de custos das empresas alvo, assim como o desenvolvimento de novas actividades. O relatório transmite também a ideia de que é notável uma melhoria significativa ao nível da eficiência económica nas empresas adquiridas por multinacionais, onde os ganhos de eficiência são mais notórios quando se está perante a submersão de uma empresa individual numa empresa de maiores dimensões.

Uma possível alteração que advém do IDE, quando se trata de um processo de privatização, leva à questão: qual é a forma de gestão agora? As empresas multinacionais geralmente impõem as suas próprias políticas, princípios e fundamentos, já que são tecnologicamente e economicamente melhores e, portanto, vai ser necessário haver uma mudança na gestão das empresas, que em prol de uma combinação óptima, devem reunir esforços. (OECD, 2002).

O desenvolvimento empresarial também se faz sentir quando as empresas estrangeiras, devido à sua dimensão, conseguem mais facilmente eliminar as possíveis barreiras que encontram quando se deslocam para os países hospedeiros. Este facto, de certa forma permite uma reestruturação dos

mercados, uma vez que esta nova entrada vai possibilitar a extinção de vários monopólios (Blomström e Kokko, 1998).

Mello (1997) defende que as características institucionais são factores muito importantes e determinantes aquando da decisão das empresas estrangeiras. Entre eles menciona o grau de estabilidade política de um país, a intervenção do governo na economia, a existência de legislação de direitos de propriedade de empresas estrangeiras, o imposto sobre os lucros e o nível de burocracia.

Em suma, e na generalidade, os efeitos que advém do IDE sobre o desenvolvimento e reestruturação empresarial são maioritariamente positivos, dado que os investidores vão escolher a economia com maior potencial para obter os melhores ganhos de eficiência onde ambas irão lucrar desta decisão.

3. Papel da Diplomacia Económica

Ao longo dos anos a diplomacia económica vem assumindo um papel deveras importante nas relações que o mundo tem com ele mesmo, sendo uma matéria que deve ser ponderada e analisada nas mais diversas questões económicas.

Inicialmente falava-se em diplomacia económica como sendo uma diplomacia meramente comercial, uma vez que a maioria das relações internacionais eram puramente transaccionáveis e cabia ao corpo diplomático zelar pelas mesmas. No entanto, com o decorrer dos anos e surgimento de vários episódios marcantes na História da Humanidade, exigia-se que a diplomacia fosse mais do que a protecção das actividades comerciais, exigia-se que abrangesse outras áreas e sectores. É com o início da Primeira Guerra Mundial que essa situação se verifica, onde os governos se sentem impotentes face aos acontecimentos. Desta forma, sentem que é necessário reforçar as relações que mantêm com os seus parceiros comerciais e que estas se estendam ao resto do mundo, por forma a evitar tragédias com sérias repercussões como as verificadas após 1914. As alterações políticas foram eminentes e a maior preocupação dos países, que puseram fim a este episódio de guerra e destruição com os Tratados de Paz, era manter um equilíbrio económico.

De acordo com Silva (2002), existem 3 fases da diplomacia económica:

Tabela 2:
Fases da diplomacia económica

| |
|--|
| 1.ª Fase (da 2.ª metade do séc. XIX até à I Guerra Mundial) |
| A diplomacia económica era essencialmente identificada com políticas agressivas e de partilha do mundo por parte de um pequeno número de potências, com vista a obter vantagens económicas através da subjugação colonial de outros povos e nações. |
| 2.ª Fase (desde o fim da I Guerra Mundial até aos anos 1970) |
| Devido ao colapso da ordem económica internacional, a diplomacia económica centrou-se nas negociações e acordos multilaterais, de modo a estabelecer uma nova ordem comercial. |
| 3.ª Fase (desde os anos 1980 até à actualidade) |
| Surgem novas preocupações na acção diplomática no sentido de acompanhar e estimular as actividades das empresas para o exterior e captar investimento estrangeiro, de forma a alcançar os objectivos económicos nacionais, nomeadamente o crescimento económico. |

Fonte: Silva (2002)

De acordo com a informação na tabela 2, Silva (2002) conclui que este é um processo gradual mas sustentado, onde a fase seguinte é melhor do que a anterior na medida em que mantém o objectivo inicial, reforçando-o e melhorando-o. É notório um esforço na manutenção das relações com o exterior.

Como definição de diplomacia económica, o autor Magalhães (2005 cit in Joaquim 2011) argumenta que a diplomacia é como “um instrumento da política externa para o estabelecimento e desenvolvimento dos contactos pacíficos entre os governos de diferentes Estados e pelo emprego de intermediários reconhecidos pelas respectivas partes”. Mas Carrière (1998) vai mais longe e diz que a diplomacia económica consiste na “procura de objectivos

económicos por meios diplomáticos” pressupondo “uma verdadeira conexão entre a economia e a diplomacia e não a utilização de uma pela outra separadamente, criando relações de dependência ou de subordinação.” O autor refere ainda que na actual diplomacia económica existe a distinção entre diplomacia micro económica e diplomacia macro económica, referindo-se à primeira quando se trata de empresas e à segunda quando as relações internacionais são o foco da questão.

“Se a política externa for entendida como a arte de escolher o que fazer, então a diplomacia é a arte de fazê-lo cumprir. Ambas são artes humanas, pelo que pensadas e executadas por indivíduos. Os seus campos de acção estão inter-relacionados mas a política externa (conteúdo) e a diplomacia (execução desse conteúdo) são diferentes.” (Galito, 2011) Há, então, uma distinção entre política externa e diplomacia, sendo que a última é a arma que o poder político tem, por forma a atingir objectivos previamente definidos.

De facto, a diplomacia económica tem um papel fundamental nas relações com o exterior. Para além de ajudar e beneficiar as empresas que se pretendem internacionalizar, a diplomacia auxilia no incentivo às exportações e na captação de investimento directo estrangeiro, melhorando a imagem que o mundo tem sobre o país. Desta forma, torna-se claro o papel das embaixadas, quer no suporte às empresas fora do seu território, no fomento das boas relações empresariais, levando à cooperação económica, quer na coadjuvação para a pacificidade entre os Estados.

3.1. Em Portugal

Relativamente a Portugal, inicialmente é criado o Instituto para o Comércio Externo de Portugal (ICEP), actualmente Agência para o

Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP)², com o objectivo de promover “condições propícias à captação de investimento, nacional ou estrangeiro” assim como “a promoção, captação e o acompanhamento de projectos de investimento que possam contribuir para o desenvolvimento ou expansão das empresas nacionais, através do desenvolvimento de actividades inovadoras”. Além disso, a AICEP pretende o “acolhimento de projectos de investimento directo estrangeiro, a promoção e divulgação das actividades económicas desenvolvidas em Portugal e o apoio a projectos de internacionalização de empresas portuguesas”. No entanto, só é na década de 80 que se faz sentir uma maior preocupação com as relações de diplomacia económica e com algum mérito do então Ministro dos Negócios Estrangeiros, Jaime Gama, que desviou algumas atenções nesse sentido (Joaquim, 2011).

Desta forma, e acerca do seu conceito propriamente dito, podemos dizer que o objectivo da diplomacia é usar instrumentos económicos a fim de atingir os objectivos do seu país, por intermédio do Estado. Ainda, e segundo o IAPMEI (2014), “o modelo de Diplomacia Económica tem como missão utilizar a influência diplomática portuguesa e os recursos existentes ao nível do Ministério dos Negócios Estrangeiros e do Ministério da Economia, no sentido de criar e explorar oportunidades para as empresas portuguesas e para a economia nacional.” O instituto diz ainda que o “modelo potencia um ciclo virtuoso em que a diplomacia e a economia se alavancam mutuamente em prol de mais e melhores exportações nacionais, da internacionalização das empresas portuguesas, da promoção de Portugal como destino turístico e da imagem das empresas e marcas portuguesas no exterior.”

Com uma visão diferente do conceito, Bom (2005) diz que a diplomacia alarga-se a duas ideias fundamentais, a “da imagem global do país em relação à

² Resultado da fusão, em 2007, entre a Agência Portuguesa para o Investimento (API) e o ICEP.

sua dimensão empresarial, económica e social e a de “embaixador” do país proveniente da sociedade civil”. Ou seja, o autor explica que “a imagem que um país consegue transmitir em relação à sua estrutura produtiva é muito marcante nas relações internacionais e constitui um factor de vantagem competitiva muitas vezes determinante”, exemplificando que quando compramos produtos alemães sabemos à partida que eles serão robustos e fiáveis e que os produtos italianos são inultrapassáveis em design. Por outro lado, “os embaixadores civis são indivíduos que conseguiram pelo seu comportamento e/ou excelência adquirir um estatuto de notoriedade além-fronteiras, contribuindo para a melhoria global da imagem dos seus países de origem, com reflexos directos nas potencialidades que se abrem para a actividade empresarial nesses países”. Exemplo disso é José Mourinho que conseguiu transmitir em Inglaterra o prestígio e notoriedade dos produtos portugueses aquando da sua passagem por terras de sua Majestade. Outro exemplo, e talvez o melhor embaixador que Portugal podia ter, é Cristiano Ronaldo. Figura ilustre e orgulho de todos os cidadãos do país mais ocidental da Europa, o madeirense tem conquistado tudo o que há no mundo do futebol, para além de ser visto como um ícone mundial, levando com ele tradições, costumes e pessoas que representam Portugal pelo mundo fora.

Relativamente ao papel das embaixadas, e de acordo com a Convenção de Viena sobre as relações diplomáticas (ver art. 3º, n.º 1) é da competência das embaixadas e, como tal, o objectivo das missões diplomáticas:

- Representar o País no Estado acreditador;
- Proteger os interesses do País e dos seus nacionais no Estado acreditador;
- Negociar com o Estado acreditador;

- Inteirar-se por todos os meios lícitos das condições existentes e da evolução dos acontecimentos no Estado acreditador;
- Promover relações amistosas e desenvolver as relações económicas, culturais e científicas entre o País e o Estado acreditador (Ministério dos Negócios Estrangeiros – MNE).

Portanto, neste momento, e em conjunto com a AICEP, as embaixadas e postos consulares terão um único foco, o de potencializar as empresas portuguesas no mercado externo, realizando feiras, congressos, apresentações etc, ao mesmo tempo que captam investimento para Portugal, reunindo esforços nesse sentido.

4. Comércio Internacional

As últimas duas décadas têm sido bastante importantes no que diz respeito ao processo de globalização, com principal foco na abertura das economias ao resto do mundo, a integração em novos mercados, assim como o desenvolvimento das economias emergentes (Silva, 2005). Existem 4 formas através das quais as empresas podem optar aquando da internacionalização: exportação³, licenciamento⁴, *join-ventures*⁵ e Investimento Directo Estrangeiro. Acerca deste último, o autor diz também que apesar dos níveis de fluxo mundiais de IDE terem caído substancialmente, os mesmos continuam ainda elevados face aos valores médios dos últimos anos. Em parte esta situação deve-se à conjuntura económica que os países vivem desde 2008, resultando em desinvestimentos. No entanto, e apesar da situação menos positiva, tem-se feito notar um esforço para reverter esta situação.

Relativamente ao comércio internacional português, e com a ajuda da tabela 3, verificamos uma tendência positiva ao longo dos 6 anos em análise. Os valores das importações são maioritariamente superiores aos valores das exportações, traduzindo-se, assim, num saldo negativo. No entanto esses valores negativos são cada vez menores, onde as políticas governamentais para modificar o aspecto da balança comercial parecem estar a resultar. O único ano em que este valor foi positivo foi em 2013, importando referir que para o saldo de 854 milhões de euros não estão contabilizados os meses de Outubro, Novembro e Dezembro. Assim, apenas podemos fazer uma comparação face ao

³ É a forma mais usual e simples de internacionalização, onde se transaccionam bens ou serviços directamente a clientes no exterior ou através de distribuidores localizados no país (Leal, 2007).

⁴ É um contrato entre duas empresas onde umas delas possui elevada tecnologia e know how e acordam em transferir estes dois factores mediante uma retribuição. Está associado ao processo de licenciamento uma marca reconhecida ou uma tecnologia patenteada (Leal, 2007)

⁵ É a junção de 2 empresas similares que decidem partilhar investimentos, sendo que uma é estrangeira e outra nacional, partilhando o seu know how e conhecimento do mercado (Leal, 2007).

ano 2012 no período de Janeiro a Setembro, onde se verificam de facto significativas melhorias, passando de um saldo de -1.316 milhões de euros para um valor bastante melhor de 854 milhões de euros. 2008 foi, sem dúvida, o pior ano para o comércio internacional português, dentro do período em análise, dado que o país foi particularmente importador, atingindo um valor de 73.449 milhões de euros, face aos meros 57.066 milhões de euros das exportações. Podemos ainda concluir que são os serviços que “salvam” o país, na medida em que se olharmos para os dois saldos, o saldo do comércio de bens e o saldo de comércio de bens e serviços, verificamos que as exportações de serviços são sempre maiores do que as importações. Isto é, por exemplo para o ano de 2012(Jan/Set), o saldo da segunda tabela é -8.065 milhões de euros e o do primeiro é -1.316 milhões de euros. O que nos leva a concluir que os serviços entram para a balança com sinal positivo, diminuindo os valores negativos dos saldos.

Tabela 2:
Comércio internacional português (2008 - 2013)

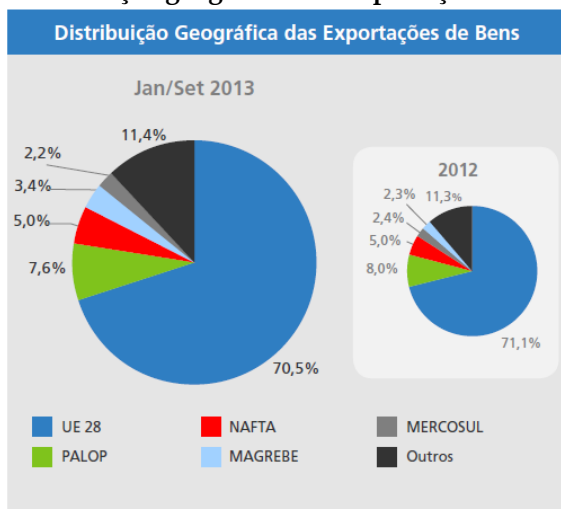
| Comércio Internacional Português | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 Jan/Set | 2013 Jan/Set |
|------------------------------------|-------------|---------|---------|---------|---------|--------|-----------------|-----------------|
| Comércio de bens e serviços | | | | | | | | |
| Exportações (fob) | Milhões EUR | 57.066 | 48.339 | 54.981 | 62.233 | 64.535 | 48.596 | 50.902 |
| Importações (fob) | Milhões EUR | 73.449 | 60.148 | 67.498 | 68.741 | 64.683 | 49.912 | 50.047 |
| Saldo (fob) | Milhões EUR | -16.383 | -11.809 | -12.517 | -6.508 | -148 | -1.316 | 854 |
| | % do PIB | -9,5 | -7,0 | -7,2 | -3,8 | 0,1 | n.d | n.d |
| Comércio de bens | | | | | | | | |
| Exportações (fob) | Milhões EUR | 39.201 | 32.021 | 37.394 | 43.073 | 45.437 | 34.052 | 35.419 |
| Importações (cif) | Milhões EUR | 62.186 | 49.815 | 56.580 | 57.278 | 54.272 | 42.118 | 42.112 |
| Saldo (fob-cif) | Milhões EUR | -22.985 | -17.794 | -19.186 | -14.205 | -8.835 | -8.065 | -6.594 |
| | % do PIB | -13,4 | -10,6 | -11,1 | -8,2 | -5,2 | n.d | n.d |

Nota: n.d – não disponível

Fonte: Banco de Portugal (Balança de Pagamentos); INE- Instituto Nacional de Estatística; AICEP

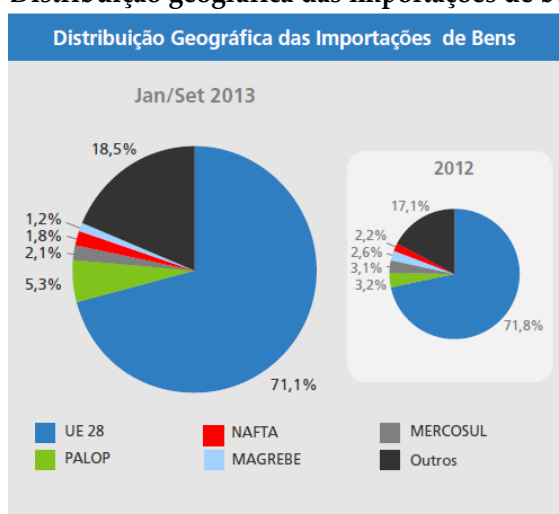
Quanto ao destino e proveniência das importações, os gráficos 1, 2, 3 e 4 mostram-nos quais os principais países ou grupos de países envolvidos, fazendo uma comparação entre o período de Janeiro a Setembro do ano de 2012 face aos mesmos meses do ano 2013. Como podemos observar, a distribuição geográfica das exportações é praticamente idêntica à das importações, com especial ênfase para o facto de as exportações portuguesas serem parcialmente absorvidas pela União Europeia, registando-se, no entanto, um pequeno decréscimo face ao ano anterior (0,6%). O mesmo acontece do lado das importações, sendo a diminuição de 0,7%. A Espanha, Alemanha e França são, de facto, fortes parceiros comerciais mas apenas as exportações para o país vizinho aumentaram face a 2012, passando de 22,5% para 23,7%. Os dois outros países mantêm-se no top 3 dos principais países para onde Portugal envia os seus produtos mas registam uma pequena queda. A situação é curiosamente inversa quando se trata dos países de onde importamos mais. Isto é, a Espanha, Alemanha e França são também os principais países mas aqui apenas a França regista uma subida de 0,2%, enquanto os outros dois assinalam descidas. Fora da UE temos Angola em 4º lugar, sendo o seu valor relativamente mais expressivo nas exportações, 6,2% no ano de 2013 face aos 5,1% registados para o mesmo período mas a nível de volume de importações. É também de salientar o crescimento na entrada de produtos angolanos em Portugal, 3,2% em 2012 face aos 5,1% em 2013. De notar também o aparecimento de Marrocos como país absorvente das exportações lusas assim como a China no que toca ao prato contrário da balança.

Gráfico 1:
Distribuição geográfica das exportações de bens (2012 - 2013)



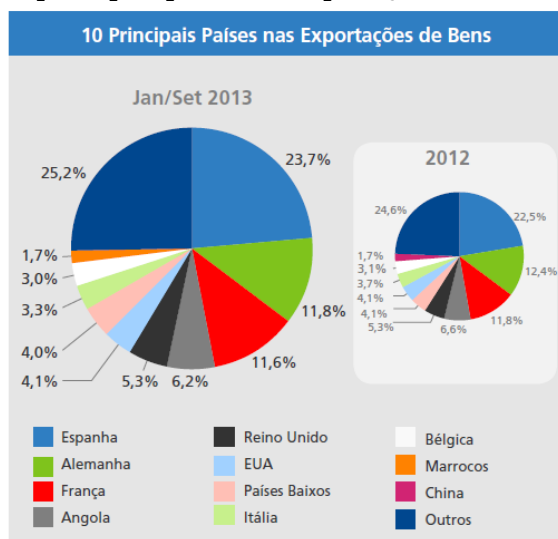
Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

Gráfico 2:
Distribuição geográfica das importações de bens (2012 - 2013)



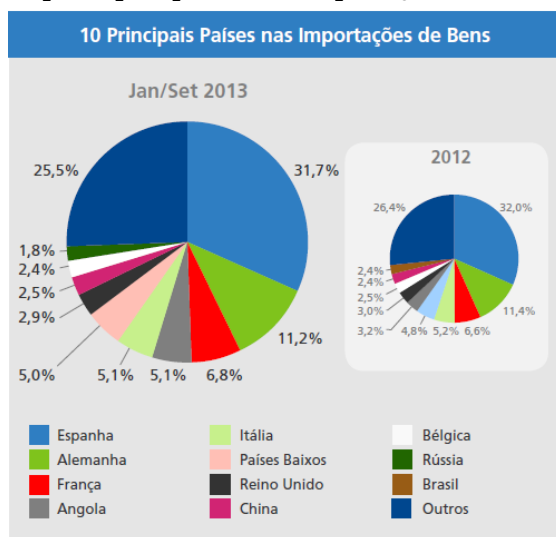
Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

Gráfico 3:
10 principais países nas exportações de bens (2012 - 2013)



Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

Gráfico 4:
10 principais países nas importações de bens (2012 - 2013)

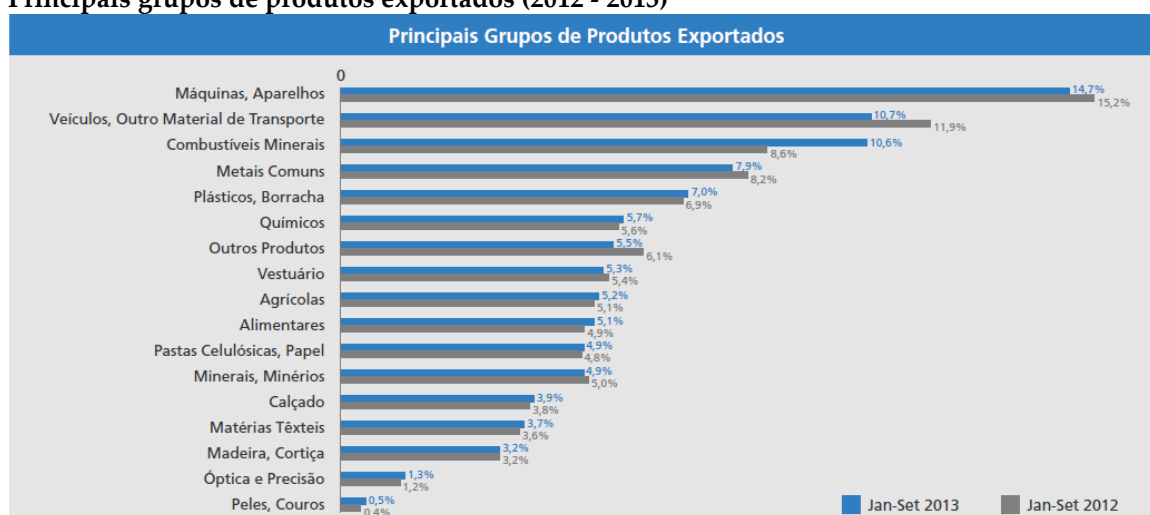


Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

Ainda relativo ao comércio internacional português, e vendo quais os principais produtos exportados e importados em 2012 e 2013, podem-se tirar

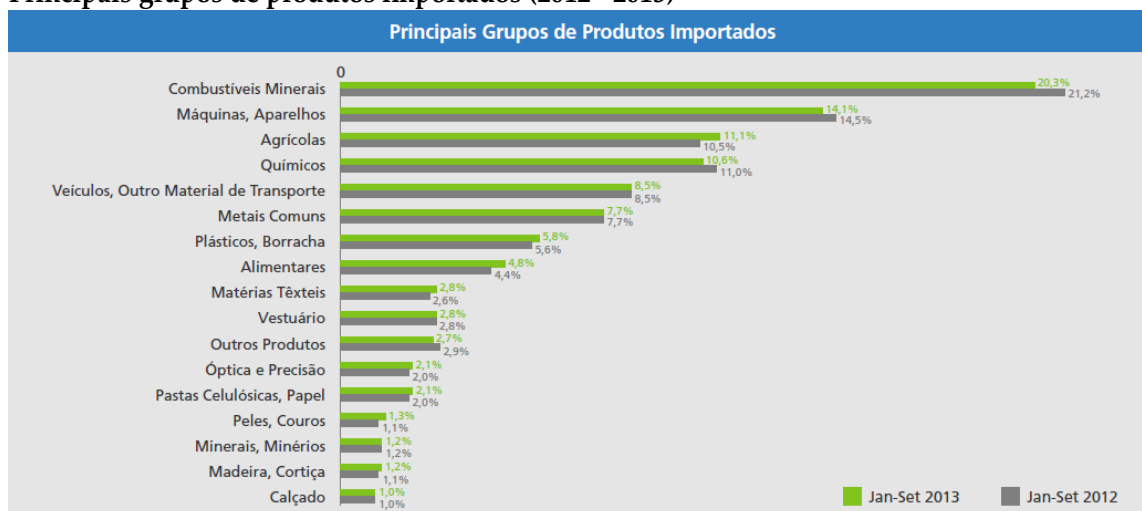
algumas conclusões de acordo com os gráficos 5 e 6. A partir dos mesmos verificamos que é em máquinas e aparelhos a nossa grande aposta em termos de exportação, atingindo o maior volume nos dois anos de análise. Com maiores subidas de 2012 para 2013 registamos a rubrica combustíveis minerais, alimentares e plásticos e borrachas, obtendo crescimentos de 2%, 0, 2% e 0,1%, respectivamente. Em situação inversa encontram-se as rubricas veículos e outros materiais de transporte (-1,2%), máquinas e aparelhos (-0,5%) e materiais comuns (-0,3%). Relativamente aos principais grupos de produtos importados, concluimos que em Portugal os combustíveis minerais são fortemente procurados no exterior, sendo, portanto, um país energeticamente dependente. É de destacar a rubrica agrícolas, já que foi a mais expressiva em termos de crescimento do ano 2012 para o ano 2013 (0,6%), assim como a rubrica alimentares (0,4%). O calçado, a madeira e cortiça e as peles e couros são as que apresentam menores percentagens em ambos os gráficos, estando portanto no final de cada um deles.

Gráfico 5:
Principais grupos de produtos exportados (2012 - 2013)



Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

Gráfico 6:
Principais grupos de produtos importados (2012 - 2013)



Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística (2012 resultados provisionais e 2013 preliminares); AICEP

5. Investimento Internacional

5.1. IDE de Portugal no Estrangeiro

A internacionalização das empresas apresenta-se como uma perspectiva, de facto, vantajosa para ambos os países, para os que investem e para os que recebem os investimentos. Segundo Leal (2007), o IDE pode ser feito através de 3 formas:

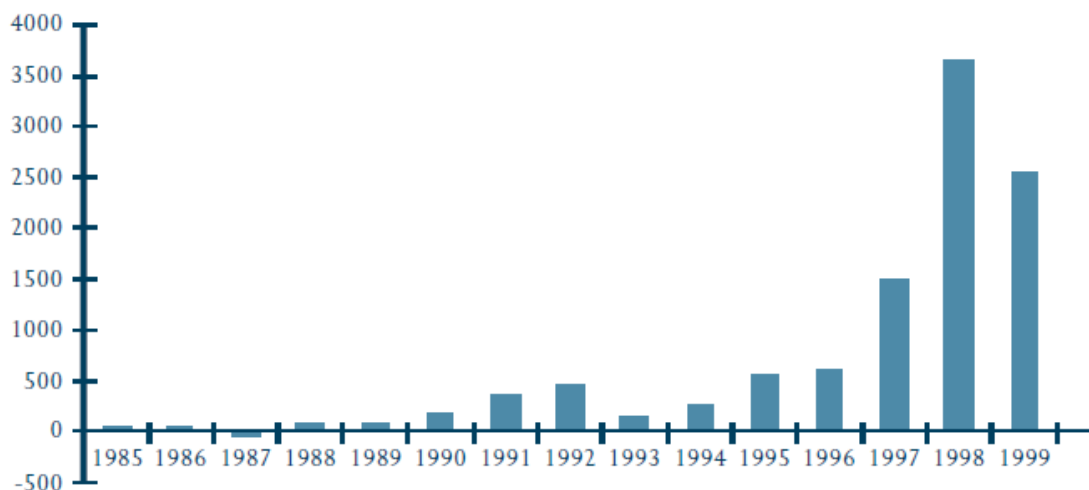
- Deslocalização da produção: as empresas procuram esta alternativa uma vez que pretendem ter acesso a matérias-primas e mão-de-obra mais baratas, levando à construção de fábricas/armazéns em países menos desenvolvidos.
- Investimento comercial: aqui os investidores procuram mercados de elevado potencial, constituindo empresas comerciais, pretendendo controlar melhor os canais de distribuição e *know-how* local.
- Expansão empresarial: como o objectivo de aumentar a cobertura geográfica e ser mais fácil o alcance a nível mundial, os investidores decidem implementar empresas equivalentes em mercados com interesse estratégico.

5.1.1. Evolução Histórica

5.1.1.1. 1985 - 2000

Recorrendo um pouco a factos históricos, de facto, Portugal não tem ainda um percurso muito longo nesta matéria. É com a aprovação da nova política destinada a apoiar a internacionalização empresarial, que em 1997 se inicia a vaga de investimentos portugueses para o exterior, levando uma linha tendencialmente crescente até aos dias de hoje (Leal, 2007). O gráfico 7, com análise entre 1985 e 1999, mostra-nos isso mesmo. É notório algum esforço na abertura da economia ao exterior já em 1988, ainda que diminuto, consequência da adesão portuguesa à UE, mas realmente só em 1997 e posteriores anos é que se dá o *boom* de IDE português no exterior, atingindo cerca de 4.000 milhões de euros em 1998.

Gráfico 7:
IDE de Portugal no exterior (1985-1999)



Fonte: Mendonça, 2001 cit in Leal (2007); Nota: unidades – milhões de euros

5.1.1.2. No Brasil (1997-2001)

Focando o caso específico do Brasil, já que foi o país escolhido a partir de 1997 pelas empresas portuguesas para os seus investimentos, podemos dizer que é possível justificar essa selecção. Isto é, paralelamente ao facto do governo português direccionar as suas políticas para a internacionalização, estava a decorrer um período de privatizações no Brasil (Leal, 2007). Portanto, estavam reunidas as condições para que as empresas portuguesas atravessassem o atlântico. E assim fizeram, tanto que é em 1998, como referido atrás, que o IDE português no Brasil atinge o seu valor mais elevado.

“As privatizações entretanto realizadas no Brasil desempenharam um papel activo na captação de IDE neste país”, onde “foi possível a entrada significativa de algumas das principais empresas portuguesas”(Leal, 2012). Esse acesso foi feito nomeadamente “na área das telecomunicações, através da Portugal Telecom com a aquisição de participações nas empresas Telesp Celular, Telesp Fixa e CRT”, assim como “noutras áreas, explicando parte substancial do remanescente do IDE português, com especial destaque para a EDP, que adquiriu a distribuidora de energia Bandeirante (segunda maior empresa da área, no Estado de São Paulo)”(Leal, 2012). Segundo o Banco Central do Brasil, Portugal investiu no Brasil mais de 8 biliões de dólares no primeiro semestre de 2011 (Leal, 2012).

Ainda segundo o mesmo autor, Portugal encontra-se na terceira posição na tabela de países que investem no Brasil, sendo responsável por 5,8% dos capitais estrangeiros dirigidos a este país, principalmente no sector do cimento e da distribuição. Na alinda da frente apenas se encontram os EUA com 16,5% e logo atrás a Espanha com 15%. Ainda é dito que as empresas que mais conquistaram o mercado através da aquisição de empresas locais foram a

Cimpor e a Sonae distribuição, tendo a Jerónimo Martins conseguido atingir o mercado ainda que a uma escala menor.

Posteriormente a esses anos, assiste-se a um aumento de investimentos direccionados para o Brasil, mas como consolidação dos já existentes ou expansão para outras áreas de negócio, com especial destaque para a nova aquisição da Portugal Telecom do portal Zip Net: “a PT Multimédia, do Grupo Portugal Telecom, adquiriu o terceiro maior portal brasileiro, o Zip.net, por 365 milhões de dólares” in *Jornal de Negócios* (2000). A EDP também se faz notar no domínio da geração de energia eléctrica (Leal, 2012).

5.1.1.3. 2001 - 2005

Neste período assiste-se a algumas mudanças na escolha do destino para os capitais portugueses, como mostra o gráfico 8, onde os próprios países da UE são o território escolhido para os investimentos portugueses, nomeadamente a Alemanha, Espanha, França e Reino Unido. Olhando para os valores que estes países registam, podemos ver que entre 2001 e 2005 todos registaram uma variação positiva com a excepção da Alemanha, que regista um valor de -0,9%. Destes 3 países, é de destacar os investimentos portugueses em Espanha, podendo estes serem explicados pela proximidade e ligação entre os dois países. Fora da UE, em 2001, claramente o Brasil mostra sinais de que é um bom país receptor e que os portugueses estão a ser bem recebidos no país que fala a mesma língua. Apesar disso, e embora as intenções fossem para que Portugal se dirigisse cada vez mais para o mercado brasileiro, isso de facto não aconteceu e, portanto, o país registou um valor negativo de 8,5%. Este resultado foi em parte pelo abrandamento do processo de privatizações brasileiras e também pelos desinvestimentos de algumas empresas portuguesas, como é o caso da Jerónimo Martins e da Sonae (Leal, 2007). Importantes também são os valores

que os EUA apresentam, que apesar de não serem muito expressivos, ao longo dos anos em análise, têm mantido um ritmo maioritariamente crescente.

“Num esforço de sistematização de ideias, (...) torna-se necessário repensar estratégias e modos de actuação em mercados difíceis e complexos como este, quer para as empresas que já lá se encontrem quer para as que desejam abordar aquele mercado, socorrendo-se as primeiras do importante factor aprendizagem que a experiência brasileira lhes tem proporcionado” (Carvalho, 2009).

Gráfico 8:
IDE de Portugal no exterior (2001-2005)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2001/2005 Total | 2001/2005 (%) |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|--------------------|------------------|
| UE | 5.453.721 | 2.678.539 | 3.069.711 | 5.360.057 | 1.663.760 | 18.225.788 | 80,7 |
| Alemanha | 7.993 | -44.330 | -131.796 | -24.344 | -17.488 | -209.965 | -0,9 |
| Espanha | 3.115.528 | -1.104.199 | 928.100 | 2.181.536 | 399.066 | 5.520.031 | 24,4 |
| França | 14.469 | -3.248 | -87.020 | 131.191 | 41.357 | 96.749 | 0,4 |
| Reino Unido | 270.763 | -51.376 | 65.376 | 115.752 | 11.364 | 411.879 | 1,8 |
| Suíça | 9.006 | 20.614 | 9.338 | 19.702 | 28.741 | 87.401 | 0,4 |
| Brasil | 1.122.146 | -2.325.327 | -22.138 | 292.097 | -987.311 | -1.920.533 | -8,5 |
| EUA | 61.778 | 173.143 | 12.312 | 198.357 | 88.900 | 534.490 | 2,4 |
| PALOP | 113.633 | 17.778 | 36.197 | 30.481 | 58.724 | 256.813 | 1,1 |
| Outros | 1.988.911 | 852.331 | 1.851.385 | 637.878 | 69.061 | 5.399.566 | 23,9 |
| Total | 8.749.195 | 1.417.078 | 4.956.805 | 6.538.572 | 921.875 | 22.583.525 | 100,0 |

Nota: valores líquidos, unidades – milhões de euros; Fonte: Banco de Portugal cit in Leal (2007)

5.1.1.4. Actualidade (2005-2013)

“Os investimentos de Portugal no exterior superaram o recebido em 2011. Portugal investiu mais no estrangeiro do que os outros países investiram na economia portuguesa, em 2011 e de acordo com o Relatório da Competitividade 2012, entre 2007 e 2011, o IDE em Portugal foi, em média,

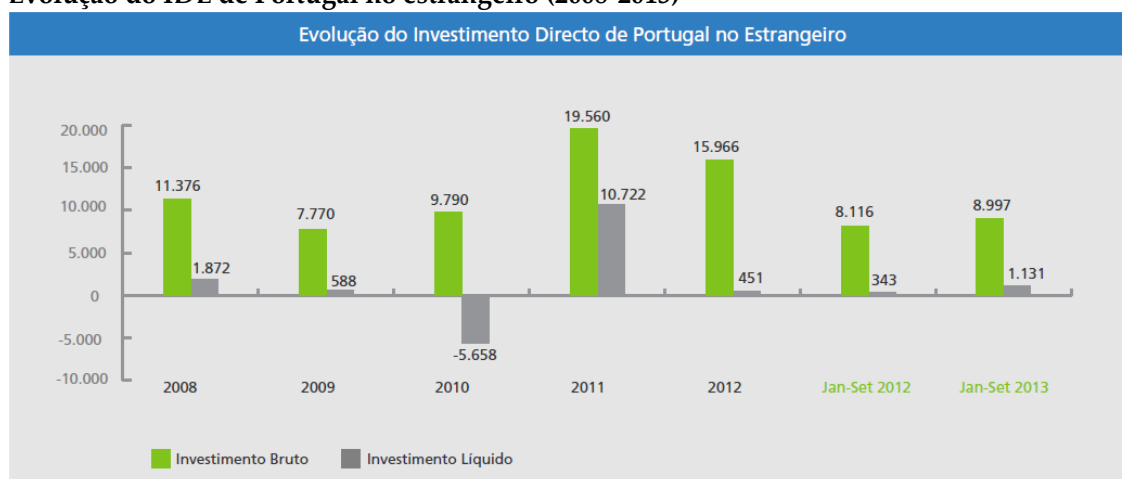
correspondente a 2% do PIB, valor que, considerando apenas o último ano do período, foi de 4,4% do produto” in Expresso (2013).

Através da análise do gráfico 9, observamos que nos últimos 5 anos o IDE português no estrangeiro tem vindo a registar valores satisfatórios e positivos, apresentando, contudo, um padrão irregular com oscilações entre os 7 mil milhões de euros e os 20 mil milhões de euros. 2011 foi o ano em que se registou o maior valor (19.560 mil milhões de euros), no entanto nos anos seguintes registaram-se relativas descidas. É de salientar que de Janeiro a Setembro de 2013, efectivamente, há um aumento do stock de IDE de 881 milhões de euros face ao período homólogo, dando a ideia que as empresas portuguesas estão de novo a apostar na sua internacionalização. Quanto aos países de destino (Gráfico 10), verificamos que mais de dois terços do IDE destina-se aos Países Baixos, ocupando, portanto, a maior fatia do gráfico com 70,9% em 2013. A Espanha, a Alemanha e o Brasil mostram também alguma expressão, representando 11,8%, 3,5% e 2,6%, respectivamente, dos países de destino do IDE português. Observamos também que face a 2012, a maior percentagem ainda é ocupada pelos países baixos, apesar do valor ser ligeiramente inferior, e que o país que permanecia na segunda posição era Angola com 5,6%, que em 2013 regista um valor muitíssimo inferior (1,2%). Em ambos os anos, Portugal aposta no sector das actividades financeiras e seguros, representando quase a totalidade do gráfico 11. A indústria transformadora surge em segundo lugar em 2012 e 2013 mas com um valor relativamente inferior face ao ano mais recente. Por outro lado, o comércio por grosso e a retalho mostra um ligeiro aumento na sua participação

Relativamente ao Brasil “existem muitos exemplos de investimentos portugueses como é o caso dos turísticos, dos quais se destacam os desenvolvidos pelo grupo Vila Galé, pelo grupo Espírito Santo, pelo grupo

Pestana, pelo Aquiraz Golf & Beach Villas, pelo grupo Dom Pedro e pelo Solverde” (AICEP, 2013). Além destes, é importante referir o excelente trabalho das empresas portuguesas, nomeadamente “a hidroeléctrica de Peixe Angical (no Estado do Tocantins) cuja construção foi da responsabilidade da EDP Energias do Brasil, em parceria com a estatal Furnas, constituindo uma grande obra infra-estrutural. Mais recentemente, novos investimentos da EDP e da GALP avolumam esta área de internacionalização” (AICEP, 2013).

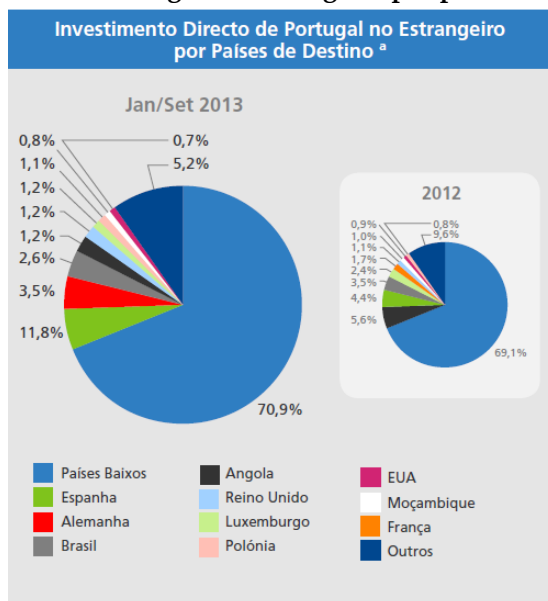
Gráfico 9:
Evolução do IDE de Portugal no estrangeiro (2008-2013)



Nota: unidades – milhões de euros; Fonte: Banco de Portugal, AICEP (2013)

Gráfico 10:

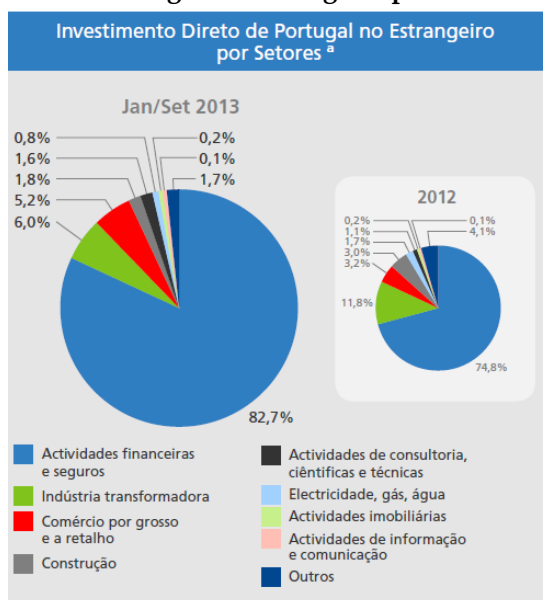
IDE de Portugal no estrangeiro por países de destino (2012 - 2013)



Nota (a): investimento bruto; Fonte: Banco de Portugal, AICEP (2013)

Gráfico 11:

IDE de Portugal no estrangeiro por sectores (2012 - 2013)



Nota (a): investimento bruto; Fonte: Banco de Portugal, AICEP (2013)

6. Determinantes de IDE

Numa economia cada vez mais globalizada, o Investimento Directo Estrangeira contribui de forma positiva e muito relevante para a modernização dos países. Como já foi dito em capítulos anteriores, a entrada de capitais estrangeiros não só permite avanços e desenvolvimentos nos países receptores mas também nos países de origem. São desenvolvimentos nomeadamente ao nível da tecnologia, havendo uma transferência desta dos países mais desenvolvidos para os menos desenvolvidos; ao nível da abertura comercial, visto que vão passar a receber capital físico e humano estrangeiro; ao nível da competitividade, levando a uma melhoria da mesma; entre outros, de forma a conduzir ao objectivo principal de crescimento económico.

Nesse sentido, os factores que explicam o porquê das empresas estrangeiras se dirigirem a determinados países, estão ainda em discussão aberta.

6.1. Paradigma OLI

Para dar resposta à questão: quais são os factores que levam as empresas a escolherem um determinado país aquando da sua decisão de investimento no estrangeiro, surgiram várias teorias como forma de tentar explicar esta situação. De entre elas, destaca-se o Paradigma Eclético de Dunning (1988), também conhecido como Paradigma OLI. O autor tentou explicar quais os factores que condicionam e pesam na decisão das empresas, e para isso tentou formular um modelo que integrasse vários determinantes de IDE, tentando explicar quais é que, de facto, eram relevantes (Castro et al, s.d.). De acordo com o autor, as empresas podem ter vantagens comparativas que se classificam em 3 categorias:

- Vantagens de propriedade (*ownership*): entendem-se como benefícios detidos em exclusivo pela empresa e que lhe concedem vantagem competitiva, onde lhe é atribuída superioridade sobre os seus concorrentes externos, devido às patentes que possuem, tecnologias, estrutura organizacional, etc. Contribuem para a formação dessas vantagens, os bens tangíveis e intangíveis, conferindo-lhes poder de mercado (Ribeiro, 2012; UNCTAD, 2005; Castro et al, s.d.).
- Vantagens de localização (*location*): “As vantagens de localização referem-se a factores disponíveis em determinadas lugares, que estimulariam as multinacionais a optarem pelo investimento directo naquela região”(Castro et al, s.d.) e que só aí podem ser utilizados. “São exemplos de factores de localização, o tipo de recursos naturais existentes, a proximidade aos mercados finais, o custo da mão-de-obra, as condições de transporte, os graus de intervenção do governo, a distância cultural e a existência ou não de barreiras comerciais que tendem a limitar as importações, favorecendo o investimento directo.” (Ribeiro, 2012)
- Vantagens de internacionalização (*internalization*): As vantagens de internalização reflectem a capacidade da empresa adicionar valor ao seu activo, internalizando-o, em vez de o vender no mercado (UNCTAD, 2005). “Estas vantagens derivam da escolha das multinacionais internalizarem-se em mercados que não funcionam, ou que funcionam mal, permitindo desta maneira a redução dos custos de transacção.” (Ribeiro, 2012).

De acordo com Dunning (1988), as multinacionais vão deslocar-se quando o paradigma OLI se verificar, dado que vão poder usufruir das vantagens que estão em resumo na tabela 3, explicando-se assim o que é a teoria ecléctica de Dunning. Segundo UNCTAD (2005), O IDE ocorreria quando a exploração destas vantagens no mercado estrangeiro fossem maiores do que seus custos.

Tabela 4:
Vantagens do Paradigma OLI

| Vantagens de propriedade (O) | Vantagens de localização (L) | Vantagens de internalização (I) |
|---|--|---|
| Diferenciação dos produtos | Diferenças nos preços dos inputs | Diminuição dos custos de câmbio |
| Dotações específicas (mão de obra, capitais, organização) | Custos dos transportes, comunicações e infraestruturas | Redução dos custos das transações |
| Acesso aos mercados, produtos e fatores | Distância espacial dos inputs e mercados | Proteção do direito de propriedade |
| Diversificação dos riscos | Qualidade nos preços dos inputs | Informação assimétrica entre fornecedor e comprador |
| Maior dimensão, economias de escala | Distância física, língua e cultura | Controlo da oferta em qualidade e quantidade |

Fonte: Dunning (1988a); Ribeiro (2012)

Dunning (1993) diz que os determinantes que motivam as empresas a investir em países estrangeiros podem ser divididos em 4 grupos, de acordo com o tipo de actividade que as empresas vão realizar (Castro et al, s.d.). São eles:

- Procura por recursos (*resource seeking*): “Este tipo de IDE visa a aquisição de recursos específicos, como é o caso dos recursos naturais, mão-de-obra, capacidade tecnológica e competências de gestão, marketing e organização. No geral, esses recursos são obtidos a baixo custo para a produção de bens, que serão vendidos no mercado externo, principalmente nos países desenvolvidos.” (Castro et al, s.d.)

- Procura por mercados (*market seeking*): Neste caso, “a intenção das empresas é oferecer bens ou serviços para o mercado doméstico do país receptor” e onde “os aspectos mais valorizados pelas multinacionais estão ligados à dimensão do mercado e à sua taxa de crescimento, já que grandes mercados podem acolher mais empresas”, permitindo a “diversificação e as economias de escala” (Castro et al, s.d.). Exemplo: investimento da General Motors na China, uma vez que os carros fabricados na China são vendidos na China (Daniel Kah, 2006).

- Procura por eficiência (*efficiency seeking*): “está vinculada a ideia de economias de escala e gestão do risco” (Castro et al, s.d.), onde as empresas investem em mercados estrangeiros para tirar proveito de uma estrutura de custos mais baixos, de actividades geograficamente dispersas. Um exemplo de *efficiency seeking* é uma empresa financeira dos EUA abrir um *call center* na Índia para atender chamadas de clientes americanos (Daniel Kah, 2006).

- Procura por activos estratégicos (*strategic asset seeking*): “também chamada *capability seeking*” onde o objectivo principal é “a aquisição de recursos e activos estratégicos para as empresas que procuram fortalecer a sua posição competitiva ou aumentar as suas competências”, em que “as formas tradicionais desse tipo de investimento estão ligadas à fusão e aquisição de empresas e *joint-ventures*” (Castro et al, s.d.).

6.2. Geral

De acordo com o WIR (2011), em 2010 as economias emergentes juntas atraíram mais de metade de todos os fluxos de IDE nesse ano. Vários estudos mostram que o IDE é a chave para estimular o crescimento económico mundial, existindo uma relação positiva entre os dois, levando a que os países tentem criar um ambiente favorável para receber esses investimentos, com especial atenção para os factores institucionais e políticos, já que estes têm um impacto directo sobre o IDE (Jadhav e Katti, 2012). Os autores dizem ainda que a prática de boas políticas governamentais nos países hospedeiros é fundamental, assim como instituições económicas eficientes, a actuação das autoridades na sociedade (Rule of Law⁶), o controlo da corrupção e os direitos de propriedade intelectual (Acemoglu e Simon, 2005; Kaufmann e Aart, 2002; Rodrik e Subramanian, 2004).

Segundo estudos do Banco Mundial (2003), o tempo gasto pelos gestores que lidam com a burocracia para obtenção de licenças e autorizações tem um efeito negativo sobre o fluxo de IDE em vários países, sendo um aspecto que pesa bastante na decisão dos investidores.

Quando as multinacionais de países em desenvolvimento investem em locais onde o nível institucional é superior, esse gap institucional pode ser visto como um incentivo para as economias emergentes procurarem obter novas tecnologias, registar patentes, marcas etc, como forma de se aproximarem e combaterem esse diferencial, tentando assemelhar-se o mais possível (Aleksynska e Havrylchyk, 2011). Os mesmos autores dizem ainda que o contrário, quando os países emergentes investem em economias com instituições de um nível inferior, faz com que se afastem empresas estrangeiras,

⁶ Rule of law: o governo e os seus funcionários bem como indivíduos e entidades privadas são responsáveis perante a lei, onde estas são claras, justas e aplicadas uniformemente, como forma de proteger os direitos fundamentais (worldjusticeproject.org, acesso em 20/02/2014).

desencorajando-as ao investimento naqueles locais. Quando se tratam de países em que o nível de corrupção é elevado e onde a intervenção na economia como forma de exigir que se cumpram as leis, se torna impraticável, os países internalizam a sua produção com países que partilham o mesmo ambiente, com o intuito de explorar a sua familiaridade e, porque enfrentam custos de operação mais baixos em oposição a outros investidores (Cuervo-Cazurra, 2007).

Vários autores também mostraram que as multinacionais têm em conta na sua decisão factores psicológicos, dizendo que entram mais depressa em mercados mais semelhantes ao seu, onde o contrário leva claramente a uma diminuição dos fluxos de IDE (Jadhav e Katti, 2012). Particularizando, os autores Claessens e Van Hor (2008), mostraram no seu trabalho que o sector bancário é afectado adversamente por grandes distâncias entre as instituições.

No entanto, os estudos empíricos mostram que os países subdesenvolvidos são os que têm pior qualidade de infra-estruturas e qualidade institucional e ainda assim são países que recebem anualmente significativas entradas de IDE (Jadhav e Katti, 2012). Os autores dizem também que este fluxo é impulsionado pela grande procura de recursos naturais, recursos esses que se encontram maioritariamente em economias mais pobres, como fez a China ao direccionar muito do seu IDE para os países africanos.

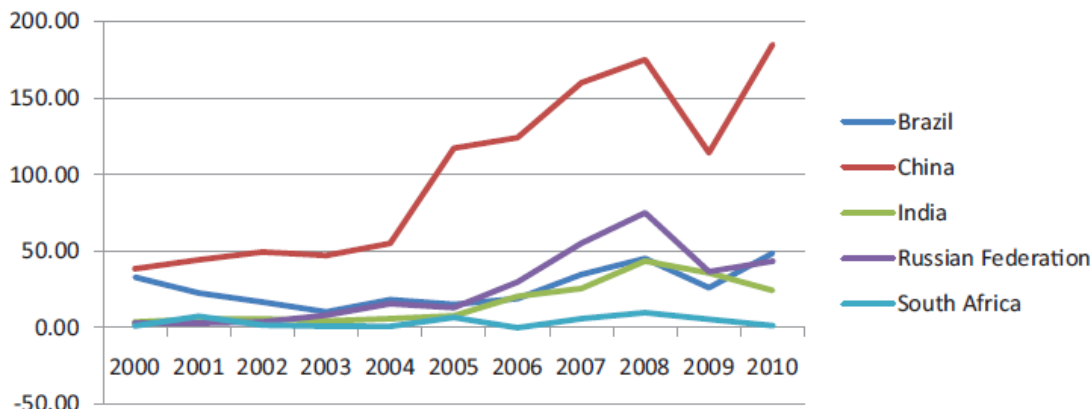
De realçar que os factores que afectam o IDE não têm que ser necessariamente iguais para todos os países, e de facto isso não se verifica. Por exemplo na China, entra em conta o regime económico, a desvalorização da moeda e o ambiente institucional enquanto na Índia o que realmente importa é o tamanho da economia do país anfitrião, a actuação do governo e a existência de recursos naturais (Duanmu e Guney, 2009; Mohamed e Sidiropoulos, 2010).

Em suma, os países devem tomar medidas para aumentar a qualidade da eficácia governamental, aplicando políticas sólidas, para além de melhorarem a qualidade dos serviços públicos, como forma de atrair mais IDE (Jadhav and Katti, 2012).

6.3. Nos BRIC

“ Nas últimas 3 décadas, o mundo tem vindo a presenciar alterações em termos políticos, económicos e na organização e distribuição da produção” e que, “por diversas razões, as economias emergentes do Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC) adquiriram um importante papel na economia mundial como produtores de bens e serviços” (Ranjan e Agrawal, 2011). Os autores dizem também que todos os países citados têm características comuns, fazendo deles economias que atraem investimentos estrangeiros um pouco por todo o mundo, nomeadamente a nível populacional, já que todos registam um elevado número, levando à existência de um grande mercado potencialmente consumidor, rápido crescimento económico e solos extensos. No entanto, apesar de se assemelharem muito, as taxas de crescimento económico e os fluxos de IDE são particularmente diferentes nestes países como mostra o gráfico 11. Claramente a China é o país dos BRIC que regista maiores fluxos de IDE de 2000 a 2010, chegando quase aos 200 mil milhões de dólares em 2010, destacando-se de todos os outros. A Rússia também regista valores ligeiramente superiores face aos outros países, atingindo o valor mais alto em 2008. O Brasil mostra tendências de crescimento crescentes ao longo do período em análise. No geral, todos apresentam uma linha propensa ao crescimento, apesar do declínio que se fez notar em 2009, devido à crise mundial.

Gráfico 12:
IDE nos BRIC (2000 - 2010)



Nota: valores em mil milhões de dólares; Fonte: Banco Mundial (2003); Jadhav e Katti (2012)

Segundo Kearney (2005), a China é o maior centro de produção do mundo e com crescimentos mais rápidos, enquanto a Índia é conhecida como “processador de negócios” e uma fonte de serviços informáticos com potencial de mercado a longo prazo. “A posição geográfica e a mão-de-obra barata estão a tornar o Brasil um dos principais destinos” das empresas estrangeiras, assim como a Rússia, devido à “abundância de petróleo e gás”, sendo um país estratégico e central no acesso e distribuição para a Europa” (Ranjan e Agrawal, 2011).

O desafio para os BRIC é sustentar o desempenho que até então têm tido, mantendo elevados os fluxos de IDE, para além de avaliarem as políticas dos seus países de forma a optimizarem a economia, como maneira de atrair mais capitais estrangeiros no futuro. Estes países terão sucesso devido ao imenso mercado de que usufruem, aos baixos custos com a mão-de-obra que têm e ao potencial de crescimento que possuem, fazendo destes os principais determinantes na atracção de IDE nos BRIC (Ranjan e Agrawal, 2011).

6.4. No Brasil

Segundo o relatório da UNCTAD (1998), “a partir da década de 1990, a participação dos países emergentes como receptores dos fluxos de IDE cresceu consideravelmente, chegando a representar 40% do total” (Castro et al, s.d.), com especial destaque para o Brasil e México, onde só estes dois países receberam 50% dos fluxos de investimento directos, destinados à região da América Latina (UNCTAD, 2005). Mas esta tendência para a escolha destes países não é ingénua, uma vez que as empresas sabem que os dois países pertencem a blocos comerciais diferentes e estratégicos, o Brasil ao MERCOSUL⁷ e o México à NAFTA⁸, possibilitando, assim, o acesso a esses blocos (Costa, 2002). Outra questão relevante no que concerne à atracção de investimento estrangeiro e já mencionada no presente trabalho, são as privatizações de empresas públicas, onde se assiste a um aumento da participação estrangeira, em destaque para o sector eléctrico e de telecomunicações brasileiro (Castro et al, s.d.). Ainda sobre os dois países, há outro factor importante a realçar, nomeadamente a mudança da legislação durante os anos 90, onde tais alterações possibilitaram a diminuição das restrições ao capital estrangeiro. Este factor atrai positivamente o IDE, para além de permitir o acesso a sectores, que antes eram restritos a capital nacional, de interesse por parte dos investidores, como é o caso dos recursos minerais no Brasil (OECD, 1998; Castro et al, s.d.).

⁷ MERCOSUL: é uma união aduaneira, composta por 5 países da América do Sul: Argentina, Brasil, Uruguai, Paraguai e Venezuela. A 26 de Março de 1991 os primeiros 4 países assinaram o Tratado de Assunção e a Venezuela apenas entrou em 2006. O objectivo primordial do tratado é a integração dos 4 estados membros através da livre circulação de bens, serviços e factores produtivos, o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum, política comercial e coordenação de políticas macroeconómicas e sectoriais (Itamaraty.gov.br, acesso em 13/02/2014).

⁸ NAFTA: O tratado entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1994 assinado pelos Estados Unidos, Canadá e México como forma de eliminar barreiras alfandegárias entre os países, incentivar e aumentar as possibilidades de investimentos das nações que fazem parte, criar sistemas que possibilitem a livre circulação de mercadorias e serviços entre os países membros e possibilitar condições para que haja concorrência justa entre os membros (wikipédia, acesso em 20/02/2014)

No entanto, nos primeiros anos da virada do século, o Brasil registou uma queda nos seus fluxos de IDE, onde, para além da desaceleração da economia mundial, houve uma diminuição das privatizações e das fusões e aquisições, factor extremamente relevante na captação de investimento estrangeiro (Costa, 2002). Em anos seguintes, a entrada de capitais estrangeiros voltou a aumentar, facto que pode ser explicado pela alta no preço dos *commodities*. Esses aumentos foram mais notórios nos sectores ligados aos recursos naturais e agrícolas, assim como na indústria extractiva, metalúrgica e na agro-pecuária (Castro et al, s.d.).

Júnior (2005) conclui que a procura por novos mercados é o principal motivo que levou os investidores estrangeiros a penetrarem no mercado brasileiro, explicado por factores como o PIB e o histórico de crescimento do país, variáveis que foram significativas e que contribuíram positivamente para explicar quais os determinantes do IDE. Do estudo também foram analisadas variáveis relacionadas com a abertura comercial, a taxa de inflação e o desempenho da bolsa de valores, que como seria de esperar também exercem influência sobre os fluxos de IDE (Castro et al, s.d.).

De acordo com o relatório elaborado pela PWC (2013), as principais vantagens, e, por isso, elementos chaves que pesam na decisão dos investidores que se dirigem para o Brasil, podem subdividir-se em 4 categorias:

- Governo e finanças:
 - O Brasil é uma democracia estabelecida com instituições governamentais e administrativas bem estabelecidas;
 - Após o ajuste nos fundamentos macroeconómicos e a melhoria da estabilidade das instituições políticas, o clima económico do Brasil deixou de ser volátil;

- Há um aumento do comércio internacional e da globalização, assim como o apoio do governo, promovendo políticas que favorecem as exportações;
 - Há novos regulamentos em vigor que favorecem os accionistas minoritários, melhores práticas de contabilidade, uma legislação ambiental rigorosa, assim como um sistema financeiro e bancário resiliente e sofisticado;
 - A inflação está sob controlo há quase uma década e meia
- O ambiente de negócios:
 - O Brasil é actualmente a sétima maior economia do mundo e a maior economia da América do Sul, expandindo a sua presença nos mercados mundiais;
 - O país tem desenvolvido os sectores da agricultura, mineração e sectores de serviços, sendo uma economia diversificada;
 - O Brasil tem tido classificação por todas as grandes agências de risco
 - Os investidores estrangeiros são elegíveis para a maioria dos incentivos fiscais disponíveis, incluindo a dedutibilidade fiscal do goodwill, sob certas condições;
 - Melhoria significativa nos mercados de capitais e de dívida locais, com o crescente número de IPO's⁹;
 - Redução significativa na percepção do risco do país nos últimos anos

⁹ IPO'S: existe quando uma empresa privada vende pela primeira vez acções ao público. IPO's são frequentemente emitidos por empresas menores, mais jovens, que procuram o capital para expandir, ou por grandes empresas privadas que pretendem tornar-se 'abertas' no mercado (investopedia.com, acesso em 20/02/2014)

- Geografia:
 - O Brasil oferece um ambiente bastante hospitaleiro para investidores norte-americanos e europeus, não havendo grandes diferenças culturais que afectam a capacidade de se fazerem negócios lá;
 - O país inteiro fala uma única língua;
 - O Brasil não é frequentemente atingido por desastres naturais graves
 - O Brasil mantém relações pacíficas com os países vizinhos
 - A partir do Brasil, os investidores têm acesso livre de tarifas para outros membros da zona de comércio livre do Mercosul (Brasil, Argentina, Chile, Venezuela, Paraguai e Uruguai)

- Recursos:
 - O Brasil possui imensos recursos em energia, minerais e matérias-primas;
 - Brasil está perto de se tornar auto-suficiente em petróleo e é líder mundial no desenvolvimento e produção de combustíveis de baixa emissão e biocombustíveis, especialmente etanol.

O relatório diz ainda que no futuro o Brasil será a 5ª maior economia do mundo em menos de uma década. Diz também que muitas empresas locais estão subvalorizadas, havendo necessidade de as reestruturar e que existe um mercado de consumo em rápido crescimento e com elevado potencial, nomeadamente nas classes médias, fazendo com que os investidores estrangeiros estejam de olhos postos no país.

“O Brasil saiu da crise económica internacional notavelmente bem, emergindo como um *player* global mais forte e mais atraente. A diversificação da economia, um forte mercado interno, uma ampla selecção de parceiros comerciais e um sistema financeiro sólido e regulado, foram pontos-chave para mitigar com sucesso os piores efeitos da crise”, tornando “o Brasil um dos mercados emergentes mais promissores do mundo, e um dos mercados mais atraentes para os investidores estrangeiros “ PWC (2013).

7. Análise Crítica

Nesta secção, para além de se apresentarem os principais entraves e problemas que as empresas portuguesas enfrentam quando se dirigem para o Brasil, pretende-se dar um testemunho real desses problemas, concretizando-os, e sugerindo possíveis soluções.

Para esse efeito foram abordados organismos e empresas no terreno, como forma de validar a percepção que desenvolvemos durante o estágio. Dada à similaridade das respostas acerca do tema, apenas vamos incluir o testemunho de dois organismos e de uma empresa no presente trabalho. Foi feito contacto com a Embaixada de Portugal em Brasília através do Dr. Gonçalo Motta e da Dra. Patrícia Cadeiras, com a Câmara de Comércio Brasil-Portugal através do Presidente Dr. Fernando Brittes e com Unicer através do Dr. Carlos Campos.

7.1. Principais dificuldades

Com base nas entrevistas realizadas, e como forma de apurar quais os problemas que as empresas se deparam quando chegam ao mercado brasileiro, foram apontados as seguintes dificuldades:

- Sistema tributário/fiscal complexo

De acordo com o Dr. Carlos Campos, para além de complexo, o sistema tributário no Brasil é divergente, cada estado tem sistemas fiscais com algumas características diferentes, dificultando a possibilidade de expansão no mercado. Esta situação é complexa e que acarreta custos de contexto significativos.

- Demasiadas barreiras à entrada de produtos estrangeiros

Sobre esta questão, a Unicer concretiza dizendo que as barreiras à entrada são imensas, com pautas fiscais quase incompreensíveis quer a nível local quer a nível federal. O representante da empresa diz também que a competitividade dos produtos exportados pelo nosso país é quase impossível de materializar, dado que estamos constantemente fora do mercado e com preços difíceis de gerir, onde as margens são quase todas absorvidas pelos impostos.

- Elevada burocracia

O Dr. Gonçalo Motta, no campo da forte burocracia do sistema jurídico, acrescentou as dificuldades com a validação de diplomas estrangeiros, que apesar da existência de um acordo entre os dois países – Tratado de Amizade Cooperação e Consulta de 2000 – nada parece ser feito nesse sentido. Por exemplo, não são aceites documentos emitidos ou autenticados por universidades portuguesas. O representante da Unicer refere ainda, a título de exemplo, a burocracia associada à constituição de uma empresa, que atrasa de forma significativa e imprevisível o início da actividade.

- Falta de qualificação da mão-de-obra local

Esta questão é relevante dado que quando as empresas se deslocam para o exterior vão necessitar de muita mão-de-obra local. É também apontada como um entrave à entrada de capitais portugueses, uma vez que os brasileiros não investem muito na sua formação, ou pelo menos a sua maioria não o faz.

- Dificuldade na obtenção de vistos/contratação de trabalhadores estrangeiros

O Dr. Gonçalo Motta mencionou também a dificuldade na contratação de trabalhadores estrangeiros em geral, em grande parte devido ao corporativismo de sectores como a Engenharia e a Medicina, para além da dificuldade na obtenção do visto de trabalho. Sobre esta questão dou aqui também o meu contributo, já que lidei com este problema aquando da minha passagem pela Embaixada de Portugal no Brasil. Apesar de existirem acordos que permitem uma maior mobilidade entre os dois países, a verdade é que isso se torna puramente teórico. O Brasil diz que devem ser dadas as oportunidades em primeiro lugar aos brasileiros e só depois, se a empresa não conseguir contratar ninguém nacional, é que deve recrutar fora. Ora, existem empresas que fizeram 2 recrutamentos nacionais, sem sucesso, e que quando o fizeram além-fronteiras conseguiram alguém com as qualidades que precisavam, tratando-se no caso, de um português. Passado 1 ano, a pessoa ainda aguarda o visto do trabalho?

- PME's sentem sérias dificuldades quando entram no Brasil

O Dr. Fernando Brittes, dada à sua forte ligação com as empresas portuguesas que se encontram no Centro-Oeste, região que abrange o Distrito Federal, o estado de Goiás, Mato Grosso e do Mato Grosso do Sul, focou a sua resposta mais a nível empresarial, dizendo que as pequenas e médias empresas têm muitas dificuldades quando chegam ao Brasil. Em primeiro lugar menciona os primeiros procedimentos que a empresa deve tomar, dizendo que o investidor

estrangeiro precisa de se cadastrar no Cadastro Nacional de Contribuintes para obter o CPF (Cadastro de Pessoa Física) e que este registro é simples, basta uma visita a qualquer agência do Banco do Brasil. Em seguida e na posse do CPF já se pode constituir a empresa e solicitar o registro na Junta Comercial. Com esse registro, o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), a empresa pode comprar, vender e abrir uma conta no Banco, sendo então aqui que começam os problemas. O empresário não pode assinar documentos da empresa porque não tem visto de residência no Brasil, podendo este demorar mais de seis meses, e vê-se obrigado a nomear um procurador. A ironia é que apesar de não poder assinar nem assumir responsabilidades, pode ir ao cartório fazer uma procuração para nomear um procurador que assine e responda pela empresa. O passo seguinte é ir atrás do alvará de funcionamento que só é expedido após a inspeção do corpo de bombeiros, vigilância sanitária e uma solene via-sacra aos órgãos municipais, estaduais e federais. A lei determina que com R\$ 150.000 (aproximadamente 50 000 euros) a pessoa recebe o visto de permanência mas isto não é real devido aos obstáculos que aparecem, obrigando o investidor a sair do país e a tornar a entrar, ou como em muitos casos, a ficar em situação ilegal. Superada a burocracia, a empresa começa a funcionar e começam a surgir os problemas com os bancos que não lhes disponibilizam linhas de crédito sem que a empresa lhe dê garantias reais, coisa que uma nova empresa não pode oferecer. Nos primeiros tempos as empresas devem sobreviver com capitais próprios. O Dr. Fernando diz também que no caso das grandes empresas as coisas são bem mais simples, uma vez que estas possuem mecanismos para superar

todas estas questões, em que os governos conversam e as portas se abrem.

- Barreiras ao capital

O Dr. Gonçalo mencionou as barreiras ao movimento de capitais como um entrave, sendo este em parte justificado pelo Executivo como forma de evitar fugas desenfreadas de capital para o exterior. Situação frequente dado que as empresas estrangeiras vão reportar os lucros à empresa mãe provocando a saída de fundos do país.

- Dificuldade na rotulagem, etiquetagem, registo de marcas e patentes

A contribuição da Dra. Patrícia Cadeiras diz-nos que estas são dificuldades identificadas pelas empresas portuguesas que procuram a internacionalização das suas actividades no Brasil, particularmente do sector primário. São questões que se prendem com as várias regulações normativas, nomeadamente do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para a importação de produtos de origem animal e vegetal.

7.2. Sugestões

O intuito desta secção é possibilitar fazer algumas recomendações para tornar o caminho Portugal-Brasil mais fácil e mais atractivo, dado que ainda existem vários problemas que merecem a atenção das autoridades competentes. Nesse sentido serão indicadas as soluções sugeridas pelas pessoas entrevistadas assim como outras pertinentes para o tema.

O Dr. Carlos Campos diz que são essenciais acordos comerciais entre os dois países e que estes serão bem-vindos, nomeadamente na eliminação das barreiras à entrada. Sugere também que se uniformize a pauta fiscal dentro do país de forma a evitar possíveis erros aquando da expansão para outros estados, assim como tornar mais ágil a constituição de empresas. Uma solução bastante pertinente e interessante é a criação de um visto de prospecção, eventualmente com a duração de 1 ano, como forma de avaliar o mercado e consolidar a decisão de entrada no país. A questão dos vistos é bastante focada pelas entidades, sendo uma das grandes indignações no acesso ao mercado brasileiro, e de certa maneira entende-se porquê. É incompreensível que, face ao elevado incentivo à internacionalização das empresas portuguesas e à propaganda que fazem das relações bilaterais existentes, surjam problemas desta natureza, que muitas vezes por arrasto e demora, obrigam os investidores a abandonarem o mercado.

A Embaixada sugere que sejam reduzidas as taxas de importação como forma de tornar os produtos portugueses mais competitivos, e que a margem que as empresas lhe acrescentam não seja para pagar impostos. Este é um ponto bastante importante na medida em que sem produtos competitivos, torna-se impraticável e impensável a direcção Brasil.

O Dr. Fernando Brittes acrescenta que é imperativo a desenvoltura no que toca à constituição de empresas. Aqui entraria em funcionamento a questão da agilidade dos vistos, eliminando-se o problema da necessidade de nomear um procurador que assine os diversos documentos. Quanto à questão da falta de financiamento junto dos bancos, penso que seria de todo interessante a participação do estado português nesse sentido, pelo menos nos primeiros tempos de existência da empresa, como forma de dar garantias às instituições financeiras. Isto é, Portugal poderia dar um parecer no sentido de dar

credibilidade à empresa em questão, parecer esse que estaria sujeito a uma avaliação à empresa em Portugal. No entanto, deveriam ser acordados alguns limites como forma de protecção para ambas as partes. As instituições financeiras posteriormente iriam dar mais ou menos crédito de acordo com o desempenho demonstrado pelas empresas nesses primeiros anos.

O assunto levantado pelo Dr. Gonçalo Motta acerca da validação de diplomas também seria relativamente simples de conseguir com a realização de um acordo entre os dois países, que levasse à creditação das universidades e respectivos diplomas. Isto é, os documentos emitidos pelas faculdades portuguesas teriam validade no Brasil assim como os diplomas brasileiros teriam a mesma validade em Portugal.

Quanto à qualificação da mão-de-obra local, penso que este é um problema mais difícil de conseguir no que respeita a Portugal, dado que não é da sua competência. No entanto, como referido em capítulos anteriores, a entrada de empresas estrangeiras traz grandes vantagens para os trabalhadores do país receptor e apesar de não ser possível qualificar toda a população, pelo menos aquela que participar nas actividades dessas empresas, irá sair beneficiada.

O obstáculo levantado pela Dra. Patrícia acerca da dificuldade de rotulagem e etiquetagem dos produtos portugueses, particularmente os do sector agro-pecuário, prende-se pelo excesso de obrigações que os produtos têm que cumprir para poderem entrar no mercado brasileiro, em termos de especificações e conteúdos. Seria de todo pertinente uma revisão de todas as normas existentes e possível discussão das mesmas, no sentido de apurar, se de facto, são necessárias e se haveria a possibilidade de flexibilização das mesmas.

7.3. Papel AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixada

Também foi questionado qual seria o papel da AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixada no apoio às empresas portuguesas em solo brasileiro, se era, de facto, importante a sua existência. As respostas foram unânimes e favoráveis à existência destes organismos, que como diz a Dra. Patrícia Cadeiras, “as entidades identificadas desempenham um importante papel enquanto facilitadores e intermediários, não só a nível institucional, com as autoridades brasileiras, mas também, em particular as Câmaras de Comércio, com as empresas portuguesas já instaladas no mercado”. Já o Presidente da Câmara de Comércio no Centro-Oeste acrescenta que à AICEP falta-lhe o importante conhecimento regional e a vitalidade que as câmaras de comércio lhe poderiam emprestar. O representante da Unicer diz que, apesar da sua dificuldade em avaliar a importância destes organismos dado que pouco valor acrescentou ao processo pelo qual a empresa passou, deveriam funcionar quase como consultores, nomeadamente disponibilizando serviços para apoiar as empresas na sua constituição e ajuda nas exportações. Acrescenta também que as 3 entidades podem ter um importante papel político no sentido de exercer possíveis pressões para o Brasil se tornar num mercado mais aberto, concorrencial e de melhor acesso.

Há de facto uma necessidade de se afinarem estratégias entre os organismos que estão no terreno, como forma de ajudar as empresas e empresários que pretendam ingressar no mercado brasileiro. A AICEP, a Câmara de Comércio e a Embaixada têm em comum esse objectivo e lutam para a concretização do mesmo, usando os meios disponíveis. No entanto, nota-se uma certa desarticulação entre os 3, havendo urgência na união destes organismos como forma de possibilitar um apoio mais consistente e coeso, em

que as empresas sintam que estão auxiliadas e que está alguém, num país que não é o seu, que lhes possa dar algum suporte.

O relatório que a PWC (2013) elaborou diz-nos que “ apesar dos progressos significativos, os investidores ainda enfrentam muitos desafios quando se aproximam do Brasil” dado que existe “um ambiente regulatório complexo”, para além da “quantidade considerável de burocracia e regulamentação.” O relatório diz ainda que existe a necessidade de mais investimentos em canais de distribuição e em infra estruturas e que as deficiências no sistema de ensino também podem prejudicar o fornecimento da força de trabalho suficientemente qualificada, que vai de encontro a um dos principais problemas do país que é o da desigualdade social.

8. Conclusão

Nos dias que correm e devido à conjuntura económica envolvente, torna-se fulcral a reorganização estratégica das empresas. A viverem um ambiente altamente competitivo e exigente, muitas empresas optam pela internacionalização, dado que têm a possibilidade de vivenciar outras realidades. O presente trabalho mostra essa realidade, em particular para as empresas que decidem ingressar no mercado brasileiro, apontando-se as dificuldades que as mesmas encontram.

As elevadas barreiras à entrada de produtos estrangeiros surge como uma das principais dificuldades das empresas portuguesas quando se deslocam para o Brasil, sendo que para esta questão sugere-se a existência de acordos comerciais entre os dois países, com a maior brevidade possível. Esta situação é inevitável dado que um país só se torna atractivo se as empresas estrangeiras conseguirem competir no mercado, e com elevados impostos à importação, isso torna-se impossível. Surge também o problema da elevada burocracia, nomeadamente no que diz respeito à validação de diplomas. Este é um entrave relativamente fácil de solucionar, dado que bastaria ser possível a creditação dos diplomas nas respectivas universidades portuguesas e que esses fossem válidos nas universidades brasileiras e vice-versa. Um dos principais obstáculos, e que por causa dele muitos investidores perdem o interesse no novo mercado, é a dificuldade na obtenção de visto, uma vez que é impensável esperar pelo mesmo mais de 1 ano. Sobre esta questão é sugerida a criação, de pelo menos, um visto de prospecção no sentido de ser possível avaliar o mercado e consolidar a decisão de entrada. Importa referir também a dificuldade que as PME's encontram, dado que face a inexistência do visto vêm-se obrigadas a nomear um procurador que as represente, para além da

dificuldade que têm quando pretendem financiamento. Aqui é proposto a participação do governo português no sentido de dar garantias e credibilidade às instituições financeiras em causa como forma de possibilitar às empresas portuguesas o acesso ao crédito.

Relativamente à importância dos organismos no terreno (AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixada) é dito que há uma necessidade de se afinarem estratégias entre os mesmos, como forma de ajudar as empresas e empresários que pretendam entrar no mercado brasileiro.

Desta forma, e apesar dos avanços já conseguidos, os investidores portugueses ainda enfrentam grandes dificuldades quando se direccionam para o Brasil. Apesar das taxas de crescimento positivas e crescentes ao longo dos anos, fazendo com que se tornasse num dos mercados mais atractivos do mundo, a verdade é que o Brasil ainda propicia muitos desafios, desde as barreiras à entrada até à dificuldade de rotulagem e etiquetagem dos produtos estrangeiros.

Bibliografia

Acemoglu, D. and Simon, J. 2005. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In Handbook of Economic Growth, ed. Phillippe Aghion and Steven Durlauf. Amsterdam: Science Direct, Elsevier.

AICEP. 2013. Disponível em: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detail.aspx?documentId=%7B81DDFF10-4D14-4CE5-9C1C-54A8F97818F6%7D>, acesso em 20 de Dezembro de 2013.

Aleksynska, M. and Havrylchyk, O. 2011. FDI From the South: The Role of Institutional Distance and Natural Resources. CEPII, WP No 2011-05.

Blomstrom, M. and Kokko, A. 1998. Multinational corporations and spillovers. Journal of Economic Surveys, vol. 12 (3), 247 – 277

Carrière, G. C. 1998. La Diplomatie Economique, Le Diplomate et Le Marché. Paris: Economica.

Carvalho, T. F. 2009. Investimento Português no Brasil e os Desafios do Futuro. Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas.

Castro, P. G., Fernandes, E. A. and Campos, A. C. Os determinantes do investimento directo estrangeiro no Brasil e no México: uma análise empírica. Economia Internacional.

Claessens, S. and Van Hor, N. 2008. Location Decisions of Foreign Banks and Institutional Competitive Advantage. DNB Working Papers, 172.

Convenção sobre relações diplomáticas celebrada em Viena disponível em: http://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/FPC_MA_16048.pdf, acesso em 23 Janeiro de 2014.

Costa, C. G. 2002. Factores de atracção do investimento directo estrangeiro para a economia brasileira nos anos 90 e as repercussões sobre a especialização internacional no Brasil. Informação Internacional: análise económica e política, p.53-77. Ministério do Ambiente e do Ordenamento Territorial de Portugal.

Cuervo-Cazurra, A. 2007. Who Cares About Corruption? Journal of International Business Studies 37: 807–22.

Duanmu, J. L. and Guney, Y. 2009. A Panel Data Analysis of Locational Determinants of Chinese and Indian Outward Foreign Direct Investment. Journal of Asia Business Studies 3(2): 1–15.

Dunning, J. H. 1977. Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. In B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.M. Wijkman (eds.), The International Allocation of Economic Activity. London: Macmillan, pp. 935–418.

Dunning, J. H. 1988. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach. Ch1, p 13-40 dans Dunning J. H. Explaining international productions. Unwin Hyman, London, p 378.

Dunning, J. H. 1988a. Explaining International Production. Unwin Hyman, London.

Dunning, J. H. (1993). Multinational enterprises and the global economy. Reading Massachusetts, Addison-Wesley.

Expresso. 2013. Disponível em: <http://expresso.sapo.pt/investimentos-de-portugal-no-exterior-superaram-o-recebido-em-2011-aip=f784777>, acesso em 10 de Fevereiro de 2014.

Figlio, D. and Blonigen, B. 2000. The Effects of Direct Foreign Investment on Local Communities. *Journal of Urban Economics* 48 (2000):338–63.

Ford, T., Rork, J. and Elmslie, B. 2008. Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: evidence from US states. *Review of International Economics*, 16 (1): 96 – 113.

Galito, M. S. 2011. Diplomacia. CI-CPRI, AI, _º12, pp. 1-42.

IAPMEI, 2014. Disponível em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=1523>, acesso em 20 Janeiro de 2014.

Investopedia. 2014 . Disponível em: investopedi.com, acesso em 20 de Fevereiro de 2014.

Itamaraty. 2014. Disponível em: itamaraty.gov.br, acesso em 20 de Fevereiro de 2014.

Jadhav, P. and Katti, V. 2012. Institutional and Political Determinants of Foreign Direct Investment: Evidence From BRICS Economies.

Joaquim, C. C. 2011. A Diplomacia Económica Portuguesa e a Internacionalização da Banca: Estudo de Caso.

Jornal de Negócios. 2000. Disponível em: http://www.jornaldenegocios.pt/empresas/fusoes___aquisicoes/detalhe/pt_multimedia_compra_zipnet.html, acesso em 10 Janeiro de 2014.

Jornal de Negócios. 2005. Disponível em: http://www.jornaldenegocios.pt/opiniao/detalhe/um_conceito_elaborado_de_diplomacia_economica.html, acesso em 25 Janeiro de 2014.

Júnior, A. J. L. 2005. Determinantes do investimento direto estrangeiro no Brasil. Dissertação de mestrado. Belo Horizonte, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, MG.

Kah, D. 2006. Foreign Direct Investment Trends. AngelouEconomics.

Kaufmann, D. and Aart, A. K. 2002. Growth Without Governance. *Economics* 3(2): 169–229

Kearney, A.T. 2005. FDI confidence index, *International Journal of Business Economy*, Vol. 65, pp. 249–66 Alexandria.

Leal, A. C. P. M. 2007. A diplomacia económica em Portugal no século XXI : que papel no investimento directo português no exterior? *Revista Negócios Estrangeiros*, Nº 11.

Leal, A. C. P. M. 2012. O Investimento das Empresas Portuguesas no Brasil: Uma Experiência de Diplomacia Económica.

Lemaire, J. P. G. and Desgardins, B. 1997. *Stratégies d'Internationalisation*. Paris: Ed. Dunod

Magalhães, J. C. 2005. *A Diplomacia Pura*. Editorial Bizâncio, Lisboa

Mello, L. R. 1997. Foreign direct investment in developing countries and growth: A Selective Survey. *Journal of Development Studies* 34(1), 1-34.

Mencinger, J. 2003. Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kilkos*, vol. 56 (4), pp 491 – 508.

Mendonça, A. 2001. O Investimento Directo das Empresas Portuguesas no Brasil: Sectores Determinantes, Tipo de Operação e Principais Determinantes, 1996-1999. DT 32, GEPE/ Ministério da Economia, Lisboa: GEPE

Mohamed, S. E. and Sidiropoulos, M. G. 2010. Another Look at the Determinants of Foreign Direct Investment in MENA Countries: An Empirical Investigation. *Journal of Economic Development* 35(2): 75–95.

Moura, R. F. V. 2009. Impacto do IDE no crescimento económico do país receptor: teoria e evidência empírica. Mestrado em Economia e Gestão Internacional Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Nunes. 2009. Disponível em: know.net, acesso em 20 de Fevereiro de 2014.

Nunes, F. M. 2012. Investimentos Portugueses no Brasil: o caso das Pequenas e Médias Empresas. Dissertação para obtenção de grau de Mestre em Relações Internacionais Especialização em Internacionalização da Empresa

OECD, 1998. OECD reviews of foreign direct investment Brazil. Disponível em: www.oecd.org, acesso em 20 de Janeiro de 2014.

OCDE, 2002. Foreign direct investment for development: maximising benefits, minimising costs. OECD, Paris

Pessoa, A. 2007. FDI and host country productivity: a review. FEP Working Papers nº 251, Porto: Faculdade de Economia, Universidade do Porto.

PWC. 2013. Doing Deals in Brazil: Helping you to pursue business success in Brazil.

Rajan, V. and Agrawal, G. 2011. FDI Inflow Determinants in BRIC countries: A Panel Data Analysis.

Relatório de Competitividade. 2012. Disponível: http://www.aip.pt/irj/go/km/docs/sitemanager/www_aip_pt/documentos/informacao_economica/carta_magna/informacao/Relat%C3%B3rios%20de%20Competitividade/AIPRelatorio%20da%20Competitividade%202012_5%20fev%202013_vf.pdf, acesso em 7 Janeiro de 2014.

Rodrik, D. and Subramanian, A. 2004. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth* 9(2): 131–65.

Silva, J. R. 2002. *Estados e Empresas na Economia Mundial*. Lisboa: Vulgata.

Silva, J. R. 2005. *A internacionalização das empresas portuguesas: a experiência brasileira*.

UNCTAD, 1999. *World Investment Report 1999: FDI and The Challenge of Development*. New York: United Nations Conference on Trade and Development

UNCTAD, 2005. *World investment report 2005: transnational corporations and internationalization of R&D*. Genebra, Nações Unidas.

Vissak, T. and Roolaht, T. 2005. The negative impact of foreign direct investment on the Estonian economy. *Problems of Economic Transition*, 48 (2): 43 – 66.

Wikipedia. 2014. Disponível em: wikipedia.com, acesso em 20 de Janeiro de 2014.

WIR. 2011. Disponível em: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>, acesso em 10 Fevereiro de 2014.

World Bank. 2003. *Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa: Engaging With the World*. Washington, DC: World Bank.

World Justice Project. 2014. Disponível em: worldjusticeproject.org, acesso em 20 de Fevereiro de 2014.