

Biblioteca  
HG 4538. B75  
2001 51097

x961117116

Reservado



**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**  
**INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL**

***INVESTIMENTO DIRECTO CRUZADO:***  
***O CASO DE PORTUGAL-BRASIL***

**SARA MARGARIDA ISIDORO FRADE DE BRITO**

**ORIENTAÇÃO: DOUTOR ANTÓNIO AUGUSTO DE ASCENÇÃO MENDONÇA**

**JÚRI:**

**PRESIDENTE: DOUTOR ANTÓNIO AUGUSTO DE ASCENÇÃO MENDONÇA**

**VOGAIS: DOUTORA MARIA MARGARIDA SANTOS PROENÇA**

**DOUTOR MANUEL DE JESUS FARTO**

**LISBOA**  
**JULHO DE 2001**



**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**  
**INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL**

***INVESTIMENTO DIRECTO CRUZADO:***  
***O CASO DE PORTUGAL-BRASIL***

**SARA MARGARIDA ISIDORO FRADE DE BRITO**

**ORIENTAÇÃO: DOUTOR ANTÓNIO AUGUSTO DE ASCENÇÃO MENDONÇA**

**JÚRI:**

**PRESIDENTE: DOUTOR ANTÓNIO AUGUSTO DE ASCENÇÃO MENDONÇA**

**VOGAIS: DOUTORA MARIA MARGARIDA SANTOS PROENÇA**

**DOUTOR MANUEL DE JESUS FARTO**

**LISBOA**  
**JULHO DE 2001**

## GLOSSÁRIO DE TERMOS E ABREVIATURAS



- ALADI – Associação Latino Americana de Integração
- BCB – Banco Central do Brasil
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
- BM – Banco Mundial
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social
- CNUCED – Conferência das Nações Unidas em Comércio e Desenvolvimento
- CEPAL – Comissão Económica para a América Latina e Caraíbas
- DIPP – Decomposição Internacional do Processo Produtivo
- EMBRATUR – Instituto Brasileiro de Turismo
- EMN – Empresa Multinacional
- FBCF – Formação Bruta de Capital Fixo
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- ICEP – Investimento, Comércio e Turismo de Portugal
- IDE – Investimento Directo Estrangeiro
- IDEB – Investimento Directo do Exterior no Brasil
- IDEP – Investimento Directo do Exterior em Portugal
- IDBE – Investimento Directo do Brasil no Exterior
- IDPB – Investimento Directo de Portugal no Brasil
- IDBP – Investimento Directo do Brasil em Portugal
- IDPB – Investimento Directo de Portugal no Brasil
- ISI – Industrialização através de Substituição de Importações
- MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
- OCDE – Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Económica
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
- PD – Países Desenvolvidos
- PECO – Países da Europa Central e Oriental
- PIB – Produto Interno Bruto
- PME – Pequenas e Médias Empresas
- PND – Programa Nacional de Desestatização
- PVD – Países em Vias de Desenvolvimento
- UE – União Europeia

## RESUMO

Nos últimos anos temos vindo a assistir a um crescimento dos fluxos de investimento directo estrangeiro a uma escala global sem precedentes. Este comportamento foi acompanhado de um processo de globalização caracterizado pela quase perfeita mobilidade de capitais, pela desregulamentação dos mercados financeiros e por vários processos de fusões e aquisições que, de algum modo, têm influenciado as estratégias das empresas multinacionais na extensão das suas actividades sobre os espaços sócio-económicos nacionais. Neste contexto vários países se têm destacado pelo papel assumido como receptores e emissores de investimento directo estrangeiro. Entre eles encontram-se o Brasil e Portugal.

O presente trabalho visa estudar uma nova realidade com que somos confrontados, ou seja, o forte interesse demonstrado pelas empresas portuguesas no mercado brasileiro e o poder de atracção conseguido por este último nos anos recentes.

Com o propósito de demonstrar esta nova situação, baseámos o nosso estudo na análise evolutiva dos fluxos bilaterais de investimento directo estrangeiro, com dados referentes a um período de quinze anos, compreendido entre 1985 e 1999 e, elaborámos um *case-study* com base numa empresa portuguesa com investimentos no Brasil. Por outro lado, procurámos também explorar a influência que o comportamento luso-brasileiro poderá ter na consolidação da relação entre os mercados regionais em que ambos estão inseridos, ou seja, a União Europeia e o Mercosul.

**PALAVRAS-CHAVE:** Investimento Directo Estrangeiro, Portugal, Brasil, Globalização, União Europeia e Mercosul

## ABSTRACT

In the last years, foreign direct investment flows have grown at a global scale, never seen before. This growth has been accompanied by a process of globalisation characterized by the almost perfect mobility of capital flows, the deregulation of financial markets, and the numerous mergers and acquisitions that, in one way or another, have influenced the strategies of multinationals and the extension of their activities over the national socio-economic territories. In this context, some countries have stood out because of their role as receivers or senders of foreign direct investment. Among them, we find Brazil and Portugal.

The present work proposes to study their new reality, which is, the strong interest Portuguese companies have demonstrated in the Brazilian market and the power of attraction that this country has transmitted over the last years.

In order to demonstrate this new situation, we have based our studies on the evolutionary analysis of bilateral flows in foreign direct investment, through data referring to a period of fifteen years, between 1985 and 1999 and by elaborating a *case study* based on a Portuguese company that has invested in Brazil. On the other hand, we have tried to explore the influence Portuguese and Brazilian behaviour may have on the consolidation of the relation between the regional markets of which both are part, which are, the European Union and Mercosul.

**KEY WORDS:** Foreign direct investment, Portugal, Brazil, Globalisation, European Union and Mercosul

# ÍNDICE

<b>ÍNDICE DE QUADROS</b> .....	8
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	10
<b>AGRADECIMENTOS</b> .....	11
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	12
<b>CAPÍTULO I – INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO: CONCEITOS, DEFINIÇÕES E TEORIAS</b> .....	18
1.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	18
1.2 DEFINIÇÃO DE IDE.....	19
1.2.1 <i>Outros Conceitos Relacionados</i> .....	21
1.2.2 <i>Importância do IDE como forma de expansão internacional</i> .....	22
1.3 ABORDAGEM TEÓRICA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO.....	24
1.3.1 <i>Abordagem Clássica do Investimento Estrangeiro</i> .....	25
1.3.2 <i>Abordagens Recentes do Investimento Estrangeiro</i> .....	26
1.3.2.1 Teorias baseadas nas Imperfeições do Mercado.....	26
1.3.2.2 Teorias baseadas em Vantagens Específicas à Empresa.....	28
1.3.2.3 Teorias baseadas em Vantagens de Localização.....	31
1.3.2.4 Teoria Ecléctica.....	33
1.3.2.5 Teoria Sintética.....	37
1.3.2.6 Paradigma OLI Revisitado.....	40
1.4 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	43
<b>CAPÍTULO II – INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NUM CONTEXTO DE GLOBALIZAÇÃO</b> .....	46
2.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	46
2.2 DEFINIÇÃO DE GLOBALIZAÇÃO.....	47
2.3 EVOLUÇÃO GLOBAL DOS FLUXOS DE IDE.....	48
2.3.1 <i>Repartição Geográfica dos Fluxos de IDE</i> .....	50
2.3.1.1 Principais Destinos do IDE Mundial.....	51
2.3.1.2 Principais Fontes do IDE Mundial.....	52
2.4 FACTORES DETERMINANTES NA ATRACÇÃO DE IDE.....	53
2.4.1 <i>Factores de Atracção de IDE nos Países em Desenvolvimento</i> .....	55
2.4.2 <i>Factores de Atracção do Mercado Brasileiro</i> .....	57
2.5 EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO NOS FLUXOS DE IDE.....	62
2.5.1 <i>O Extraordinário Aumento dos Fluxos de IDE</i> .....	62
2.5.2 <i>A Globalização e a Economia Brasileira</i> .....	64
2.5.2.1 <i>Visão dos Brasileiros em Relação ao IDE</i> .....	66

2.6 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	68
---	----

## **CAPÍTULO III – CARACTERIZAÇÃO GERAL DA ECONOMIA BRASILEIRA.....**

70

3.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	70
3.2 DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO.....	71
3.2.1 <i>Industrialização através de Substituição de Importações</i> .....	71
3.2.2 <i>Liberalização Comercial</i> .....	72
3.3 RECURSOS E ESTRUTURA DE PRODUÇÃO.....	73
3.3.1 <i>Sectores Produtivos</i> .....	74
3.4 PROCURA, PRODUÇÃO E PREÇOS.....	76
3.4.1 <i>Combate à Inflação</i> .....	77
3.5 REFORMAS ECONÓMICAS.....	79
3.5.1 <i>Plano Real</i> .....	79
3.5.2 <i>Programa Brasil em Acção</i> .....	80
3.5.3 <i>Privatizações</i> .....	81
3.5.3.1 <i>Participação de Investidores Estrangeiros</i> .....	83
3.5.4 <i>Perspectivas</i> .....	84
3.6 COMÉRCIO EXTERNO.....	87
3.6.1 <i>Balança Comercial</i> .....	87
3.6.2 <i>Repartição Geográfica</i> .....	88
3.6.3 <i>Produtos Comercializados</i> .....	90
3.6.4 <i>Relações Comerciais com Portugal</i> .....	90
3.7 INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO.....	93
3.8 TURISMO.....	94
3.9 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	96

## **CAPÍTULO IV – FLUXOS BILATERAIS DE INVESTIMENTO DIRECTO: PORTUGAL/BRASIL.....**

98

4.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	98
4.2 TENDÊNCIAS RECENTES DO IDE EM PORTUGAL E NO BRASIL.....	99
4.2.1 <i>Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (IDEP)</i> .....	99
4.2.2 <i>Investimento Directo Estrangeiro no Brasil (IDEB)</i> .....	102
4.2.3 <i>IDEP e IDEB: uma comparação</i> .....	105
4.3 INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL E DO BRASIL NO EXTERIOR.....	108
4.3.1 <i>Investimento Directo de Portugal no Exterior (IDPE)</i> .....	108
4.3.2 <i>Investimento Directo do Brasil no Exterior (IDBE)</i> .....	110
4.3.3 <i>IDPE e IDBE: uma comparação</i> .....	111

4.4 INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO BRASIL (IDPB).....	113
4.5 INVESTIMENTO DIRECTO DO BRASIL EM PORTUGAL (IDBP).....	115
4.6 IDPB E IDBP: UMA COMPARAÇÃO.....	116
4.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	118
<b>CAPÍTULO V – CASE STUDY – “GRUPO LENA: UMA EXPERIÊNCIA DE INVESTIMENTO NO BRASIL”</b> .....	120
5.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	120
5.2 APRESENTAÇÃO DO GRUPO LENA.....	121
5.2.1 <i>Organização do Grupo Lena</i> .....	122
5.2.1.1 Órgãos Sociais.....	122
5.2.1.2 Organograma.....	122
5.2.2 <i>Volume de Negócios</i> .....	123
5.3 PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO GRUPO.....	124
5.4 CARACTERIZAÇÃO DO INVESTIMENTO DO GRUPO NO BRASIL.....	125
5.5 RAZÕES PARA UM INVESTIMENTO NO BRASIL.....	127
5.6 INVESTIMENTOS FUTUROS.....	129
5.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	130
<b>CAPÍTULO VI – IDE COMO FACTOR DE CONSOLIDAÇÃO DAS RELAÇÕES UE/MERCOSUL</b> .....	132
6.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	132
6.2 O MERCOSUL.....	133
6.3 RELAÇÕES UE/MERCOSUL.....	134
6.3.1 <i>O Passado: Acordo Inter-Institucional</i> .....	136
6.3.2 <i>O Presente: Acordo Quadro Inter-Regional de Cooperação</i> .....	137
6.3.3 <i>O Futuro: Acordo de Associação Inter-Regional</i> .....	138
6.4 ENQUADRAMENTO LEGAL DAS RELAÇÕES UE/BRASIL.....	140
6.5 FLUXOS DE IDE DA UNIÃO EUROPEIA PARA O MERCOSUL.....	142
6.6 INVESTIMENTOS DE PORTUGAL NO BRASIL COMO PONTE DA UE PARA O MERCOSUL.....	144
6.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO.....	149
<b>CONCLUSÃO</b> .....	151
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	156
<b>ANEXOS</b> .....	161

# ÍNDICE DE QUADROS

## **CAPÍTULO I**

Quadro 1: Vantagens da Multinacionalização.....	35
Quadro 2: Vias de Penetração no Exterior (Teoria Ecléctica).....	35
Quadro 3: Influência das determinantes estruturais nas vantagens OLI .....	36
Quadro 4: Interação entre vantagens das empresas e dos países.....	38
Quadro 5: Vias de penetração no exterior (Teoria Sintética).....	39
Quadro 6: Síntese das abordagens teóricas do IDE a partir da década de 60.....	44

## **CAPÍTULO III**

Quadro 7: Estrutura Produtiva.....	74
Quadro 8: Resultados acumulados das privatizações 1991/2000.....	81
Quadro 9: Privatizações Estaduais – Resultados Acumulados 1996/2000.....	82
Quadro 10: Participação do investidor estrangeiro nas privatizações 91/00.....	83
Quadro 11: Valor das privatizações no IDE.....	84
Quadro 12: Balança Comercial do Brasil 1990/1999.....	88
Quadro 13: Principais parceiros comerciais do Brasil.....	89
Quadro 14: Balança Comercial Portugal / Brasil.....	91
Quadro 15: Investimento Directo Estrangeiro no Brasil.....	94
Quadro 16: Investimento Directo do Brasil no Exterior.....	94
Quadro 17: Entrada de Turismo no Brasil 1992/1999.....	95
Quadro 18: Entrada de turistas no Brasil por zona de origem.....	95

## **CAPÍTULO IV**

Quadro 19: IDEP: Distribuição por países 1995/1999 (%).....	101
Quadro 20: IDEB: Distribuição por países 1995/1999 (%).....	104
Quadro 21: Peso de Portugal e Brasil nos fluxos totais de IDE – 1987/98.....	107
Quadro 22: IDBE: Distribuição por países – média 1988/1992 (%).....	111

## **CAPÍTULO V**

Quadro 23: Volume de Negócios do Grupo Lena.....	123
--	-----

## **CAPÍTULO VI**

Quadro 24: IDE da União Europeia na América Latina.....	143
Quadro 25: Principais empresas portuguesas com investimentos no Brasil.....	146

## **ANEXOS**

Quadro A1: Entradas de IDE por país 1987/1998.....	162
Quadro A2: Saídas de IDE por países 1987/1998.....	163
Quadro A3: Determinantes na atracção de IDE.....	164
Quadro A4: Stock de IDE absorvido pelos principais PVD.....	165
Quadro A5: Empresas Desestatizadas.....	172
Quadro A6: Resultados do PND.....	173
Quadro A7: Privatizações Estaduais – Resultado de venda – 2000.....	174
Quadro A8: Privatizações Estaduais – Resultado de venda – 1996/2000.....	174
Quadro A9: Exportações brasileiras por grupos de produtos.....	176
Quadro A10: Importações brasileiras por grupos de produtos.....	177
Quadro A11: Brasil - As 12 maiores subsidiárias estrangeiras.....	178

Quadro A12: Investimento Directo do Exterior em Portugal 1985/2000.....	179
Quadro A13: Investimento Directo Português no Exterior por países 79/98.....	180
Quadro A14: Investimento Directo Português no Exterior 1985/2000.....	182
Quadro A15: Taxa de Cobertura e Índice de Balassa dos Fluxos de IDE em Portugal.....	183
Quadro A16: Investimento Directo de Portugal no Brasil por sector de actividade.....	185
Quadro A17: Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000.....	186
Quadro A18: Investimento Directo Bilateral entre Portugal e Brasil 1985/2000....	187
Quadro A19: Investimento Directo do Brasil em Portugal por sector de actividade.....	188
Quadro A20: Acordos celebrados entre Portugal e a República Federativa do Brasil.....	190
Quadro A21: IDE da União Europeia na América latina 1990/97.....	192

# ÍNDICE DE FIGURAS

## **CAPÍTULO II**

Figura 1: Evolução dos fluxos de IDE 1987/1998.....	50
Figura 2: Entradas de IDE no período 1987/1998.....	51
Figura 3: Saídas de IDE no período 1987/1998.....	53

## **CAPÍTULO III**

Figura 4: Fusões e Aquisições no Brasil 1992/1997.....	73
Figura 5: Evolução da Inflação 1985/1999.....	78
Figura 6: Participação sectorial das privatizações.....	82
Figura 7: Investimento directo e défice de transacções correntes.....	85
Figura 8: Participação do Brasil no comércio extra-comunitário de Portugal.....	92

## **CAPÍTULO IV**

Figura 9: Investimento Directo do Exterior em Portugal 1985/1999.....	100
Figura 10: IDEP: Distribuição por sector de actividade 1999.....	102
Figura 11: Investimento Directo do Exterior no Brasil 1987/1999.....	103
Figura 12: IDEB: Distribuição por sector de actividade 1997.....	105
Figura 13: Peso do IDE na FBCF.....	106
Figura 14: Peso do stock de IDE no PIB.....	107
Figura 15: Investimento Directo de Portugal no Exterior 1985/1999.....	108
Figura 16: Investimento Directo do Brasil no Exterior 1987/1999.....	110
Figura 17: Peso do IDE na FBCF.....	112
Figura 18: Peso do stock de IDE no PIB.....	112
Figura 19: Investimento Directo de Portugal no Brasil 1985/1999.....	113
Figura 20: IDPB: Percentagem do Brasil no total do IDPE 1986/1999.....	114
Figura 21: IDPB: Distribuição por sectores de actividade 1996/1998.....	114
Figura 22: Investimento Directo do Brasil em Portugal 1985/1999.....	115
Figura 23: IDBP: Percentagem do Brasil no total do IDEP 1985/1999.....	116
Figura 24: IDBP: Distribuição por sectores de actividade 1996/1999.....	116
Figura 25: ID de Portugal no Brasil e ID do Brasil em Portugal 1985/99.....	117

## **ANEXOS**

Figura A1: Investimento Directo do Exterior em Portugal 1985/2000.....	179
Figura A2: Investimento Directo de Portugal no Exterior 1985/2000.....	182
Figura A3: Evolução da Taxa de Cobertura Bilateral Portugal/Brasil.....	184
Figura A4: Evolução do Índice de Balassa Bilateral Portugal/Brasil.....	184
Figura A5: Evolução da Taxa de Cobertura Global IDPE/IDEP.....	184
Figura A6: Evolução do Índice de Balassa Global IDPE/IDEP.....	184
Figura A7: Investimento de Portugal no Brasil por Sector de Actividade.....	185
Figura A8: Investimento Líquido de Portugal no Brasil por Sector de Actividade.....	185
Figura A9: Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000.....	186
Figura A10: Investimento do Brasil em Portugal por Sector de Actividade.....	188
Figura A11: Investimento Líquido do Brasil em Portugal por Sector de Actividade.....	188
Figura A12: Organograma do Grupo Lena.....	189

## AGRADECIMENTOS

Ao Professor Doutor António Augusto de Ascensão Mendonça, meu orientador, pelas sugestões, críticas, opiniões e esclarecimentos prestados, não esquecendo o rigor científico e a disponibilidade sempre demonstrada no acompanhamento e evolução deste trabalho, fundamental para a sua elaboração.

Ao Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa (CISEP), pela bolsa concedida no âmbito da formação avançada que me proporcionou o suporte financeiro necessário à realização do presente trabalho.

À Construtora do Lena, S.A., na pessoa do meu amigo Leonel Barroca e do Sr. António Barroca, pela enorme disponibilidade e contribuição na obtenção das informações necessárias à elaboração do *Case-Study*.

Aos meus colegas e ao Instituto Superior de Economia e Gestão. Os primeiros pelo incentivo e ajuda prestada em todos os momentos. Ao ISEG, na pessoa dos seus responsáveis, pelas facilidades concedidas ao longo do tempo de execução da tese.

Ao Pedro e aos meus queridos amigos que, de uma maneira ou de outra, sempre me acompanharam e ajudaram e, sem os quais, não teria sido possível manter o equilíbrio emocional necessário para a concretização deste projecto.

Por último, não poderia deixar de agradecer também, à minha família, muito especialmente, pais, irmãos e avó pelo encorajamento, carinho e dedicação dispensados ao longo destes dois anos em que decorreu o meu Mestrado em Economia Internacional.

# INTRODUÇÃO

## **Objecto de Estudo**

O investimento directo estrangeiro (IDE) tornou-se num dos principais motores para fortalecer o crescimento, facilitar a reestruturação e internacionalização das várias empresas durante a década de 90. Os valores atingidos pelos fluxos de IDE são o melhor argumento para o justificar. Dados de 1997 indicam que os fluxos globais de IDE alcançaram os 350 mil milhões USD, crescendo mais rapidamente do que as taxas anuais médias de crescimento do PIB e do comércio internacional. A este facto não é alheia a intensificação da integração económica, estimulada e suportada pelo aumento da integração financeira em conjunto com uma variedade de forças como a melhoria da tecnologia de informação e uma vaga geral de desregulamentação.

Um aspecto importante nesta recente vaga de IDE à escala global assenta no aparecimento dos chamados “países emergentes” como grandes pólos de atracção desses fluxos de capitais. Tradicionalmente, foram os países desenvolvidos os grandes receptores de IDE tendência esta que se tem vindo a alterar, se bem que são ainda estes países que recebem o grosso do IDE. Entre os grandes pólos de atracção de IDE aparece destacado o Brasil. Após décadas de instabilidade económica o país encetou, nos últimos anos, profundas alterações que forneceram uma nova credibilidade interna e externa aos objectivos de equilíbrio macro-económico definidos.

Atentas a este novo comportamento da economia brasileira têm estado as empresas portuguesas. Nos últimos anos temos assistido a uma verdadeira “explosão” de investimentos portugueses no Brasil, tornando-se mesmo no principal destino do IDE português. Esta é, sem dúvida, uma realidade completamente nova, à qual não podemos deixar de associar os tradicionais laços de amizade e cooperação que sempre nortearam as relações políticas e culturais entre os dois países sem, porém, os considerarmos como grandes impulsionadores deste novo relacionamento.

A problemática que iremos abordar engloba assim, um duplo sentido: por um lado perceber quais os motivos que estão por detrás do espectacular interesse demonstrado pelas empresas portuguesas no mercado brasileiro e a sua tendência futura e, por outro lado qual o comportamento do IDE brasileiro perante o mercado português.

O objecto de estudo deste trabalho é *os investimentos directos cruzados entre Portugal e o Brasil*. Não constitui objecto do nosso estudo a análise das formalidades que estão inerentes à realização de um investimento directo no estrangeiro bem como questões relacionadas com a tributação desses investimentos. Neste trabalho reportamo-nos essencialmente ao estudo da evolução do IDE bilateral entre os dois países e ao estudo de uma empresa portuguesa com investimentos no Brasil.

A pertinência deste estudo revela-se, em nosso entender, em três aspectos fundamentais. Em primeiro lugar, assistimos a uma mudança no comportamento das empresas portuguesas. As exportações deixaram de ser o único motor da internacionalização da economia, passando a ocupar um lugar de destaque o investimento português no exterior. As empresas foram forçadas a adaptarem-se ao processo de globalização da economia mundial tendo, para tal, adoptado novas estratégias baseadas no investimento estrangeiro. É neste contexto que se destaca, como principal destino do IDE português o Brasil.

Até à década de setenta, o Brasil era claramente um parceiro secundário para Portugal. Nos últimos anos, porém, assistimos ao renascimento de uma nova relação marcada pelo incremento do investimento, do comércio e de outros fluxos bilaterais. Do lado brasileiro este incremento foi notável, principalmente, após a adesão de Portugal à CEE. Do lado português, podemos associá-lo ao início da década de noventa, altura em que foram introduzidas as grandes reformas liberalizantes na economia brasileira. Todos estes factores mostram uma clara viragem nas relações económicas luso-brasileiras, muito devido à conjuntura específica dos anos 90, caracterizada por maior estabilidade, integração, abertura e convergência das economias.

De salientar ainda, em todo este processo, as mudanças institucionais que se têm vindo a praticar no Brasil, assentes na desregulamentação da economia e com o objectivo principal de integrar a economia brasileira no mundo, de forma competitiva, permitindo a passagem de uma economia fechada para uma economia aberta ao exterior.

Em segundo lugar, pensamos ser útil demonstrar a importância crescente do investimento directo estrangeiro nos fluxos internacionais de capitais. No início da década de oitenta o IDE representava um pouco menos de 20% dos fluxos

internacionais de capitais de longo-prazo tendo, no espaço de uma década, passado a constituir a principal parcela desses fluxos, representando cerca de 50% do total. Também no caso dos países em desenvolvimento, as entradas de IDE registaram um crescimento significativo, passando de 35 mil milhões USD em 1990 para cerca de 165 mil milhões em 1998.

No que diz respeito aos países em desenvolvimento, passaremos em revista os principais factores determinantes na atracção de IDE, à luz da evolução das medidas adoptadas por eles nesse sentido e, com especial destaque para o caso brasileiro.

Em terceiro lugar, pretende-se, com este trabalho, reflectir sobre as relações existentes entre os blocos regionais nos quais Portugal e Brasil se inserem – União Europeia e Mercosul respectivamente –. Num mundo cada vez mais integrado torna-se indispensável manter uma atitude aberta e intensificar a cooperação entre os espaços que vão resultando da integração regional. Neste contexto, os laços entre os dois países, em conjunto com a nova realidade marcada pelo IDE serão, certamente, de grande utilidade ao contribuírem para o reforço entre a União Europeia e o Mercosul.

### **Objectivos**

O principal objectivo deste trabalho é verificar quais as tendências que suportam o investimento directo bilateral entre Portugal e o Brasil. Para o efeito, foram analisados os fluxos de IDE entre esses países, num período de 15 anos, abrangendo o período compreendido entre 1985 e 1999 e, foi também elaborado um *Case-Study* ilustrativo da experiência de um grupo empresarial português – Grupo Lena – com investimentos no Brasil.

De modo a apreender de uma forma mais abrangente a problemática em causa, consideramos importante fazer um enquadramento dos vários aspectos que servem de base à abordagem do IDE. Desde a década de sessenta que vimos assistindo a profundos desenvolvimentos teóricos na área do investimento internacional, susceptíveis de uma discussão mais profunda. Outro aspecto relevante diz respeito à apreensão do fenómeno da globalização, bem como das suas consequências para o crescimento dos fluxos de IDE em geral e dos países em desenvolvimento em particular, não esquecendo os seus efeitos na economia brasileira.

Como suporte ao nosso objectivo central, apresentamos ainda dois objectivos que consideramos específicos. Um primeiro que assenta na percepção do significado do renascimento das relações económicas entre Portugal e Brasil, especialmente no que diz respeito aos fluxos de investimento directo estrangeiro e um segundo, relacionado com a necessidade de percebermos em que medida as tendências recentes dos fluxos de IDE entre Portugal e o Brasil influem de forma a intensificar as relações existentes entre os blocos regionais a que esses países pertencem, ou seja, entre a União Europeia e o Mercosul.

### **Metodologia**

No sentido de demonstrarmos empiricamente a hipótese de partida, isto é, a forma como se tem desenvolvido o investimento directo bilateral entre Portugal e o Brasil, foram utilizados dois métodos distintos: análise evolutiva dos fluxos bilaterais e elaboração de um *Case-Study*. Na análise evolutiva dos fluxos bilaterais foram utilizados dados referentes a um período de 15 anos, compreendido entre 1985 e 1999. Para a elaboração do estudo de caso, procurámos uma empresa portuguesa com investimentos realizados no Brasil capaz de nos transmitir a sua experiência.

### **Organização do Trabalho**

Este trabalho está dividido em seis partes, apresentadas sob a forma de capítulos. O **primeiro capítulo**, *Investimento Directo Estrangeiro: Conceitos, Definições e Teorias*, é dividido em duas partes distintas. Na primeira são apresentados os principais conceitos e definições relacionados com o investimento directo estrangeiro, com o objectivo de clarificar a natureza dos fluxos em apreciação. Na segunda parte apresentamos os vários posicionamentos teóricos explicativos do investimento directo estrangeiro. Esta base teórica assenta, em grande parte, nas teorias do comércio internacional e do desenvolvimento económico, com destaque para as teorias da internalização, ecléctica e sintética.

O **segundo capítulo**, *Investimento Directo Estrangeiro num Contexto de Globalização*, relaciona o IDE com o fenómeno da globalização tão eminente na actualidade e tem como objectivo captar as implicações desse fenómeno nos fluxos de IDE. Para tal, o capítulo foi dividido em quatro partes. Na primeira é apresentada uma definição de globalização no que ao aspecto económico diz respeito. Na segunda traçamos a

evolução dos fluxos globais de IDE, tendo em atenção as suas diversas componentes, a repartição geográfica e as novas tendências do IDE. A terceira parte é dedicada aos determinantes capazes de afectar a atractividade de um país para o IDE. Neste ponto é dada especial importância aos países em desenvolvimento, considerando que o Brasil está inserido nessa categoria de países. Por último, a quarta parte, destina-se a uma análise dos efeitos da globalização nos fluxos de IDE a par, também, dos impactos desse fenómeno na economia brasileira.

O **terceiro capítulo**, *Caracterização Geral da Economia Brasileira*, mostra os principais indicadores económicos da economia brasileira e analisa as grandes reformas que se têm vindo a praticar e que põem em movimento expectativas em relação a um novo momento da economia. Destaque ainda para a análise do comércio externo brasileiro em geral e com Portugal em particular e também, para a indústria do turismo.

No **quarto capítulo**, *Fluxos Bilaterais de Investimento Directo: Portugal/Brasil*, inicia-se a parte fundamentalmente empírica deste trabalho, sendo complementada com o capítulo seguinte. O capítulo é dividido em três partes fundamentais. A primeira diz respeito às tendências recentes dos fluxos de IDE entrados em cada um dos países. A segunda analisa os fluxos contrários, ou seja, a posição de investidor assumida por cada um dos países objecto do nosso estudo. Na terceira e última parte traçamos a evolução dos fluxos bilaterais de investimento directo, tendo em atenção as suas diversas componentes.

O **quinto capítulo**, *Case-Study – “Grupo Lena: Uma Experiência de Investimento no Brasil”*, diz respeito à escolha de uma empresa portuguesa com investimentos no Brasil e à apresentação da estratégia por ela adoptada aquando da realização desses investimentos. São também discutidos outros tópicos de grande relevância para o nosso estudo e, a partir dos quais, apresentaremos, no final do capítulo as conclusões desta parte empírica.

O **sexto capítulo**, *IDE como factor de consolidação das relações UE / MERCOSUL*, procura enquadrar o processo dos investimentos cruzados não apenas no contexto das relações entre Portugal e Brasil mas também com as relações entre a União Europeia e o Mercosul. Para tal dividimo-lo em cinco partes; na primeira é feita uma breve descrição

do Mercosul enquanto que, na segunda, traça-se a evolução das relações entre os dois blocos regionais em análise e, na terceira, as relações entre a União Europeia e o Brasil. Nas duas partes seguintes procuram-se identificar as tendências do IDE europeu no Mercosul a par do possível envolvimento das relações luso-brasileiras como ponte para relações mais profundas entre a União Europeia e o Mercosul.

A estes seis capítulos, correspondentes ao “desenvolvimento” do trabalho, seguem-se as conclusões finais, onde procuramos apresentar os resultados fundamentais do nosso estudo.

# **CAPÍTULO I - INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO: CONCEITOS, DEFINIÇÕES E TEORIAS**

## **1.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

As grandes transformações verificadas nos últimos anos, principalmente a partir da década de 80, no processo de internacionalização dos vários países, originaram uma nova configuração das relações económicas internacionais determinada, fundamentalmente, pela extensão das actividades das empresas multinacionais (EMN) sobre os espaços sócio-económicos nacionais. Este processo de globalização a que vimos assistindo, tornou-se um elemento fulcral de caracterização do comportamento da sociedade e da economia à escala internacional.

Neste contexto de quase perfeita mobilidade de capitais, de desregulamentação dos mercados financeiros e de vários processos de F&A, têm-se verificado fortes movimentos internacionais de capitais, dando lugar a numerosas pesquisas sobre os fluxos de investimento directo estrangeiro.

É objectivo deste capítulo abordar alguns dos principais aspectos relacionados com esse fenómeno, começando, evidentemente, por perceber o que se entende por investimento directo estrangeiro. Assim, a primeira parte deste capítulo é destinada à apresentação de várias definições de IDE, de acordo com vários autores e organizações internacionais. Do mesmo modo tentaremos expor vários conceitos que, de alguma forma, se encontram relacionados com os fluxos de investimento e que serão utilizados ao longo de todo o trabalho.

Numa segunda parte, a análise irá recair sobre a evolução do investimento estrangeiro em termos de contributos teóricos. Cada teoria será analisada individualmente, tendo em conta vantagens e limitações e, sempre que possível, enquadrando o referencial teórico na evolução das empresas multinacionais.

## 1.2 DEFINIÇÃO DE INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

Uma parte importante dos movimentos internacionais do capital está associada ao investimento estrangeiro, o qual pode assumir duas formas distintas: investimento directo no estrangeiro e investimento indirecto no estrangeiro, também denominado de investimento de carteira ou de *portfolio* (Dunning, 1993, pp.5-6).

Por IDE entende-se a transferência para outro país (o país de acolhimento) de um “pacote” de activos e produtos intermediários que inclui capital financeiro, tecnologia, *know-how*, técnicas de gestão, liderança e acesso a mercados externos (Fontoura, 1997, p.39). Esta transferência de factores e serviços permanece sob o controlo<sup>1</sup> do investidor, bem como as actividades de marketing e a produção das suas subsidiárias no país de acolhimento, implicando, assim, uma relação permanente entre o investidor e o objecto e, particularmente, uma oportunidade para uma influência real sobre todas as operações. O investimento de carteira envolve unicamente a transferência internacional de capital financeiro e esta é organizada através do mercado, passando o respectivo controlo do vendedor para o comprador.

De acordo com Ragazzi (1973), IDE é “*a quantia investida por residentes de um país numa empresa estrangeira sob a qual têm controlo efectivo*”<sup>2</sup>. A característica distintiva do IDE assenta, assim, no facto de envolver não só a transferência de recursos mas também a aquisição do controlo. Isto é, a filial não tem apenas a obrigação financeira com a empresa mãe; ela é parte da mesma estrutura organizacional. O que implica, por um lado, uma relação de longo prazo (o que exclui os investimentos de carteira) e, por outro, o poder de decisão na gestão da empresa localizada noutro país.

Também da parte de organizações internacionais pode-se obter uma definição sobre estes movimentos de capitais. O FMI define-o como “... *the category of international investment that reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy in an enterprise resident in another economy. (The resident entity is the direct investor and the enterprise is the direct investment enterprise). The lasting*

---

<sup>1</sup> Para mais considerações sobre esta questão ver Graham e Krugman (1991)

<sup>2</sup> Taggart e Mc Dermott (1993, p.10)

*interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise. Direct investment comprises not only the initial transaction establishing the relationship between the investor and the enterprise but also all subsequent transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated...*” (FMI, 1993, p.86).

Segundo esta definição, é objectivo do IDE adquirir um interesse duradouro numa empresa de outro mercado que não o do investidor, sendo intenção deste último possuir uma voz activa na decisão de gestão da empresa. Contudo, essa decisão de gestão torna-se controversa no que respeita à sua identificação. O critério mais usual consiste em definir a percentagem de capital social que assegura o controlo de uma empresa no estrangeiro. Porém, não existe consenso relativamente aos valores mínimos que asseguram esse controlo. Para a maioria dos países varia entre 10 e 25%. O FMI aplica, desde 1993, a norma de 10% em todos os países membros. “*A direct investment enterprise is defined ... as an incorporated or unincorporated enterprise in which a direct investor, who is resident in another economy, owns 10 percent of the ordinary shares or voting power...*” (FMI, 1993, p. 86).

Quando a estrutura do capital é dispersa, o domínio efectivo da empresa pode ser exercido com posições minoritárias, existindo também outras formas de assegurar esse domínio, como a existência de contratos de transferência de tecnologia e de fornecimento de matérias primas. No caso das estratégias empresariais emergentes na década de 80, baseadas em acordos de cooperação para funções específicas, a participação no capital social pode, quando muito, assegurar um controlo “partilhado”. Como forma de atenuar estas dificuldades, o FMI propõe que o conceito de controlo seja entendido como a capacidade de influenciar a gestão da empresa residente noutro país. Alternativa que não simplifica o problema pois, normalmente, as empresas multinacionais exercem pouca influência nas decisões das suas filiais.

Outra solução é proposta pelo Banco Mundial, considerando que existe IDE quando há uma intenção declarada do investidor em desenvolver uma actividade no país de acolhimento<sup>3</sup>.

A OCDE, por seu lado, apresenta como definição para investidor estrangeiro “*an incorporated or unincorporated public or private enterprise, a government, a group of related individuals, or a group of related incorporated and/or unincorporated enterprises which has a direct investment enterprise – that is, a subsidiary, associate or branch – operating in a country other than the countries of residence of the foreign direct investor or investors.*” (OCDE, 1996, p.8)

### 1.2.1 Outros Conceitos Relacionados

Vários são os conceitos que, consoante a vertente que se aborda, estão relacionados com o IDE. Desta forma, e para uma melhor leitura do trabalho, consideramos útil fazer, desde já, uma breve descrição do significado de alguns desses termos.

Atendendo a que o movimento internacional dos capitais está fortemente ligado à actividade das EMN, consideramos relevante especificar o significado de multinacional, empresa-mãe e filial:

- **Multinacional:** empresa que opera numa escala global, com horizontes também globais. Está além da jurisdição de qualquer nação pelo que, muitos governos vêem-na mais como uma ameaça política do que meramente económica;
- **Empresa-mãe:** empresa que controla os activos das filiais domiciliadas no exterior (quer através da posse de uma parte do capital social, quer através do poder de voto);
- **Filial:** empresa onde o investidor, residente noutro país, detém uma parcela que lhe permite exercer o poder de gestão.

De acordo com Corado Simões (1997), existem três grandes tipos de filiais, a saber:

---

<sup>3</sup> IMF, *Balance of Payments Manual* (5ª edição) e Banco Mundial (*World Tables*, 1990) (Cf. Fontoura, 1995, pp.39-40)

- **Filiais Comerciais:** têm como objectivo promover e vender no país de implantação os produtos provenientes da empresa-mãe ou de outras filiais, assegurando também o serviço pós-venda;
- **Filiais Produtivas:** desenvolvem uma actividade industrial com produção de valor (indo para além das operações de embalagem do produto). As suas características variam em função do tipo de indústria e são vistas numa óptica gradualista do processo de IDE como a fase seguinte das filiais comerciais;
- **Filiais de captação de Conhecimentos:** são estabelecidas com o objectivo de acompanhar os desenvolvimentos no plano da inovação verificados no país de destino. Normalmente localizam-se em áreas inovadoras, onde os concorrentes já estão implantados, sendo sua característica a capacidade de absorver e assimilar novos desenvolvimentos tecnológicos ou comerciais.

O IDE pode ser concretizado

- **Participações de capital:** é a categoria mais comum do IDE, podendo apresentar a forma de um investimento de raiz (*greenfield investment*) ou de aquisição. No primeiro caso a empresa investidora cria uma nova empresa, enquanto que as aquisições se traduzem na tomada total ou parcial de posição do capital de uma empresa já existente no país de acolhimento;
- **Lucros não distribuídos ou reinvestidos:** corresponde à parcela de lucros a que o investidor estrangeiro tem direito pela sua participação no capital da filial e que são reinvestidos no país de acolhimento;
- **Empréstimos inter-empresas ou transacções de dívida inter-empresas:** são financiamentos de curto ou longo-prazo entre a empresa-mãe e as suas filiais;
- **Formas de representação não envolvendo participações de capital:** podem tomar a forma de subcontratação, contratos de gestão, franchising ou licenciamentos.

## 1.2.2 Importância do IDE como forma de expansão internacional

A expansão internacional através de IDE é uma alternativa ao crescimento focado apenas no mercado doméstico da empresa (Pike e Neale, 1993). Neste sentido, a empresa pode escolher expandir horizontalmente, numa base global, fazendo uma réplica dos seus negócios e operações no mercado externo ou, verticalmente, através do

estabelecimento de matérias primas e componentes de origem e/ou através da produção final e distribuição. Adicionalmente, as empresas podem escolher diversificar o produto como meio de desenvolver os seus interesses económicos internacionalmente. IDE é, assim, um importante meio para manter o crescimento impetuoso da empresa, ao mesmo tempo que fornece oportunidades acrescidas para o estabelecimento de vantagens competitivas de custo/preço e de diferenciação do produto sobre os fornecedores rivais.

O IDE permite à empresa reduzir os seus custos de distribuição e manter-se em contacto com as condições do mercado local – mudanças nos gostos dos consumidores, acções dos concorrentes..., etc. – ao mesmo tempo que pode beneficiar da disponibilidade de subsídios dados pelos governos dos países de acolhimento para incentivar a entrada de investimentos. No entanto, necessita de ser examinado juntamente com a estratégia global da EMN, o que envolve as opções de exportar ou vender a licença de exploração como meios alternativos de servir os mercados internacionais.

A exportação envolve tanto a exportação indirecta de produtos do país de origem, através de agentes e distribuidores independentes, como a exportação directa de produtos através de uma divisão própria da empresa nos mercados externos. A venda da licença de exploração envolve o estabelecimento de direitos de produção e venda, pela empresa, aos produtores localizados em mercados externos, com a contrapartida de pagamento. Com a exportação, o volume de actividades de valor acrescentado permanece no país de origem, enquanto que a venda da licença de exploração transfere muitas das actividades de valor acrescentado para o país de acolhimento – é o chamado efeito de externalização<sup>4</sup>.

No entanto, estes elementos não são suficientes para decidir sobre a realização, ou não de um investimento estrangeiro<sup>5</sup>. Normalmente, o IDE é arriscado e dispendioso (apesar de, geralmente os governos oferecerem subsídios para atrair a sua entrada) mas, em muitos casos, os efeitos de se operar localmente – familiaridade com as condições locais

---

<sup>4</sup> Pois representa um mercado de venda de bens intermédios ou bens corpóreos pela empresa. Na exportação e no IDE, tais actividades são internalizadas, isto é, retidas como actividades funcionais dentro da empresa.

<sup>5</sup> A este respeito ver uma análise de custos/benefícios do IDE em Graham e Krugman (1991)

e o cultivo de contactos com os distribuidores locais - são factores importantes na construção da quota de mercado no longo prazo. A avaliação do investimento estrangeiro envolve complexidades adicionais não existentes na avaliação de projectos domésticos.<sup>6</sup>

### 1.3 ABORDAGEM TEÓRICA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

É consensual na literatura existente sobre o tema que, até à década de 60, não existia qualquer teoria do IDE. A partir desta data, altura em que as empresas dos EUA começam a expandir as suas actividades produtivas para o exterior, surgem algumas tentativas explicativas do fenómeno. Enquanto umas procuram identificar os factores e vantagens económicos/não económicos que levam as empresas a expandir as suas actividades produtivas para mercados externos, outras procuram salientar as vantagens das empresas do país de origem capazes de compensar os custos extraordinários – distância económica – traduzidos no estabelecimento e gestão de subsidiárias nos mercados externos, especialmente em concorrência com as empresas do país de acolhimento.

Característica comum a todas as aproximações teóricas é o facto de, os padrões de investimento, a difusão tecnológica e o comércio entre nações (especialmente as desenvolvidas) serem moldados pelos agentes de IDE – as EMN. Pelo que, sendo o IDE uma característica própria das EMN, uma teoria do IDE é também uma teoria da EMN enquanto actor na economia mundial<sup>7</sup>. Muitas aproximações à teoria do IDE são, aliás, construídas com base na teoria da empresa<sup>8</sup>, a qual foi desenvolvida para explicar a expansão das empresas para além das pequenas unidades contempladas nos modelos de indústrias perfeitamente concorrenciais. A resposta clássica é que a empresa se expande quando é menos custoso aceitar certas transações dentro da própria empresa do que aceitar condições semelhantes em mercados de factores e incorrer em custos associados a compras, incerteza, investigação e contrato (Coase, 1936).

---

<sup>6</sup> A este respeito ver Pike e Neale (1993, p.477)

<sup>7</sup> Enquanto teoria económica, a teoria do IDE não procura explicar todas as faces da EMN; irá ignorar o processo interno de gestão bem como os factores políticos e socioculturais.

<sup>8</sup> Aliber (1993, pp. 179-185)

Para Root (1978) uma teoria de IDE deverá responder a 3 questões fundamentais<sup>9</sup>:

1. Porque investem as empresas no estrangeiro?
2. Como podem as empresas concorrer com sucesso com as empresas locais dadas as vantagens inerentes às últimas por operarem num mercado que lhes é familiar?
3. Porque decidem as empresas penetrar nos mercados externos como produtores em vez de exportarem ou venderem a licença de exploração do seu produto a empresas locais?

Além destas questões, uma teoria robusta deverá também explicar outros tópicos, como por exemplo, porque está o IDE concentrado em certas indústrias e dominado por grandes empresas em mercados oligopolistas; porque são apenas alguns países os receptores do IDE mundial e, porque fazem investimentos bilaterais, muitas vezes dentro da mesma indústria.

Dada a complexidade que envolve a teoria do IDE, é natural que existam vários posicionamentos consoante as aproximações teóricas. Iremos, assim, avançar com as abordagens clássicas do investimento internacional, concentrando, depois, a nossa atenção nos factores explicativos mais recentes, como sejam, as vantagens empresariais, de localização e de internalização.

### **1.3.1 Abordagem Clássica do Investimento Estrangeiro**

A explicação teórica clássica para os movimentos de capital entre os países assenta, basicamente, na teoria financeira e na teoria do comércio internacional. No que respeita à primeira, os movimentos de capital estrangeiro eram justificados por resposta às diferenças de taxa de juro. Neste sentido, a relativa abundância de capital num país e o reflexo que tem na baixa da taxa de juro, induziria os investidores de um país a procurarem no exterior melhor remuneração para as suas aplicações. Esses movimentos de capital iriam permanecer até que o mercado estabilizasse e as diferenças de taxa de juro entre países fossem de tal modo mínimas que não justificassem as transações internacionais. Nesta teoria, o montante da remuneração do capital é muito importante conseguindo, mesmo, explicar os movimentos de IDE até finais dos anos 50.

---

<sup>9</sup> Root (1978, p. 518) (Cfr. Fontoura, 1997, p.40)

No que respeita à teoria do comércio internacional, os seguidores do modelo de Hecksher-Ohlin, advogavam que os movimentos internacionais de capital visavam aproveitar as diferenças na dotação em factores dos países, nomeadamente, os recursos naturais e os custos da mão-de-obra. Para os neo-ricardianos, esses movimentos destinaram-se a explorar as imperfeições do mercado, destacando-se as economias de escala e a diferenciação do produto, capazes de ocasionar rendimentos temporários de monopólio ou oligopólio, susceptíveis de apropriação completa por via da produção no estrangeiro.

Estas explicações, embora úteis, cedo se revelaram insuficientes para o fenómeno em análise, surgindo a partir da década de sessenta um conjunto de autores que transformaram o estudo do IDE num quadro autónomo.

### **1.3.2 Abordagens Recentes do Investimento Estrangeiro**

A ruptura com as hipóteses restritivas dos modelos de concorrência perfeita deve-se a Hymer (1960) que, juntamente com Kindleberger (orientador do seu trabalho de doutoramento), deu início a um novo programa de pesquisa na área do IDE.

#### **1.3.2.1 Teorias baseadas nas Imperfeições do Mercado**

Hymer e Kindleberger criticaram a abordagem clássica do IDE enquanto movimento de capitais, com base em: (i) o IDE não envolve, necessariamente, movimentos de capital entre países (como acontece com o investimento de carteira), visto que, na maioria das vezes, as EMN financiam-se em mercados de capital estrangeiros; (ii) o IDE realiza-se frequentemente em ambos os sentidos, i.e., os países funcionam como origem e destino do investimento e, (iii) o IDE parece ser mais atraído pelas características das indústrias do que pelas características dos países (Ietto-Gillies, 1992, p.87).

Hymer (1960), reconheceu que a decisão de uma empresa investir no exterior pode ser dispendiosa e arriscada, podendo apenas ser explicada se a empresa tiver, e puder utilizar, certas vantagens que as concorrentes locais não possuam. Estas vantagens podem decorrer de um conjunto de conhecimentos em áreas como a gestão, marketing,

produção, finanças e tecnologia ou, podem apenas dizer respeito a acessos exclusivos ou preferenciais a matérias primas ou outros inputs. Seja qual for a fonte, o mercado para a venda dessas vantagens terá de ser imperfeito<sup>10</sup>. Kindleberger (1969), acrescentou que as imperfeições do mercado são, elas próprias, a razão para a existência de IDE (Taggart e McDermott, 1993).

Na década de 70, verificaram-se diversas tentativas de identificar as vantagens específicas mais significativas no interior da empresa. Johnson, por exemplo, sugeriu as que têm característica de bens públicos (como conhecimentos ou aptidões específicas da empresa), i.e., que podem ser exploradas por uma filial sem custos adicionais significativos para a empresa-mãe. Caves, argumentou que uma das aptidões mais importantes de uma empresa é a capacidade para diferenciar os seus produtos e Hirsch destacou as vantagens decorrentes dos resultados das actividades de I&D.

No contexto das imperfeições dos mercados têm sido ainda exploradas outras explicações para o IDE, nomeadamente, imperfeição dos mercados financeiros e reacção oligopolística. Aliber (1970) defendeu a primeira, sustentando que a imperfeição dos mercados financeiros origina diferenças no custo real do financiamento, levando as empresas a deslocarem-se para onde o custo efectivo do capital é menor. Esta explicação foi criticada por se aplicar essencialmente a capitais de curto ou médio prazo, não explicar os movimentos bilaterais de IDE e não levar em conta os processos de internalização.

No que respeita à segunda explicação, IDE enquanto reacção oligopolística, Knickerbocker (1973) sustentou que o planeamento dos investimentos directos é largamente determinado pela reacção aos investimentos dos concorrentes; a hipótese da teoria é que as empresas maximizam o lucro num mundo onde a informação acerca das condições de mercado é distribuída de forma desigual, o que leva a que as acções das empresas com sistemas de mercado-inteligentes superior sejam seguidas pelas outras empresas (Buckley e Casson, 1992).

---

<sup>10</sup> De acordo com Hymer (1960), as imperfeições do mercado podem derivar de: imperfeições no mercado de bens e/ou factores; economias de escala internas e externas e interferências governamentais na produção ou no comércio (Letto-Gillies, 1992, p.88)

Deste modo, ao realizar investimentos, a empresa irá chamar a atenção das outras empresas para mudanças nas condições de mercado, as quais terão criado semelhantes oportunidades de mercado para elas. Ao reexaminarem as suas estratégias de mercado, podem decidir seguir a empresa pioneira, não como parte de uma estratégia oligopolística mas simplesmente como resposta às informações de mercado adquiridas através das acções de outras empresas. Assim, o facto de um grande número de empresas investirem na mesma região e ao mesmo tempo pode indicar apenas que estão a responder às mesmas condições de mercado. A única conclusão da teoria oligopolística é que quanto menos previsível for o comportamento da empresa, menos provável será que as outras empresas tirem vantagens.

### 1.3.2.2 Teorias baseadas em Vantagens Específicas à Empresa

Nos anos 60 assistiu-se também ao desenvolvimento de um conjunto de teorias que, numa ruptura clara com o raciocínio clássico, relacionaram o IDE com o comportamento das empresas. Estas teorias estimularam o interesse pelos factores de crescimento da empresa, tópico ao qual a teoria da internalização procura dar uma resposta.

Entre essas teorias destacam-se a *managerial* e a *behaviorial* (Fontoura, 1997). A primeira estabelece a separação entre propriedade e controlo da empresa, o que facultava aos gestores um afastamento do objecto de maximização dos lucros em prol da maximização da sua própria função de utilidade (condicionada pela realização de um nível mínimo de lucros). Enquanto que na segunda perde-se o princípio da racionalidade. O funcionamento da empresa é concebido como o resultado de uma série de decisões particulares de diversos grupos de interesse, que pretendem fazer prevalecer o seu próprio conjunto de objectivos.

De acordo com Aharoni (1966), a planificação do IDE depende muito de oportunidades estimulantes, e na maneira como o processo de gestão converte esse estímulo em decisões de investimento. A propensão das empresas para investir depende da força e da frequência desse estímulo, o qual poderá vir de dentro da firma, i.e., uma proposta originada por um gestor, ou de fora, i.e., um aumento de tarifas por um governo estrangeiro susceptível de alterar o balanço entre exportação e investimento.

Rugman (1980) argumentou que todas as contribuições para a teoria da EMN poderiam ser agrupadas dentro da teoria da internalização, associada a Buckley e Casson (1976). Vista, muitas vezes, como uma simples generalização da organização industrial, esta teoria provou ter uma robusta estrutura através da qual se pode observar o ambiente internacional.

Uma questão central na teoria do IDE prende-se com o facto do mercado externo ser um mecanismo imperfeito no que respeita tanto à transferência de conhecimentos, como à retenção, por parte do investidor, da totalidade da receita. Coase (1937) produziu uma hipótese que pode ser aplicada a aspectos específicos da actividade multinacional. Segundo o autor, o mecanismo do mercado externo impõe custos de transação muito elevados em áreas como a definição e aceitação de obrigações contratuais, fixação do preço de contrato, impostos das transações de mercado..., etc. Argumentou que essas actividades serão internalizadas pela firma sempre que for mais eficiente, do ponto de vista dos custos, do que usando o mecanismo do mercado externo.

Buckley e Casson (1976) desenvolveram e transformaram esta aproximação numa teoria sistemática da actividade multinacional. Foram os primeiros a utilizar a teoria da internalização como explicação da forma de concorrência internacional adoptada pelas empresas. “*A internalização dos mercados entre fronteiras nacionais gera empresas multinacionais*” (Buckley e Casson, 1976, p.33). Observaram que a EMN é integrada verticalmente, envolta em múltiplas actividades, juntamente com a produção normal do output final. A questão que se levanta é porque é que essas actividades são controladas pela empresa. A resposta é que os fluxos de comércio de conhecimentos e bens que elas representam enfrentam mercados externos imperfeitos. Os elevados custos de transação que lhes estão associados tornam-se, assim, impedimentos ao comércio livre.

Apontaram como factor-causa da internalização a influência das imperfeições do mercado, pelo que, o incentivo para internalizar depende da conjugação de:

- **factores específicos à indústria**; natureza do produto, estrutura do mercado externo e relação entre as escalas óptimas das actividades ligadas pelo mercado;
- **factores específicos à região**; distância geográfica e social entre as regiões envolvidas e os seus aspectos culturais; quanto mais alto o nível de

desenvolvimento e a igualdade cultural entre os dois países, mais baixo o custo de negociar internacionalmente;

- **factores específicos à nação**; tentativas políticas, legais e fiscais dos governos para influenciar a actividade económica. O seu efeito geral será o aumento do custo do uso de mercados externos, relativamente ao controlo multinacional;
- **factores específicos à empresa**; conhecimento técnico e grau de profissionalismo da gestão.

As duas áreas mais importantes de internalização são os mercados para produtos intermédios e os mercados de know-how. Antes da 1ªG.M., o factor que mais contribuiu para a emergência das EMN foi a procura de bens primários, levando à internalização dos mercados de produtos intermédios. Após a 2ªG.M, esse factor tem sido a crescente procura de produtos baseados no conhecimento, juntamente com a dificuldade de organizar mercados externos eficientes para o conhecimento. Buckley e Casson (1976) sublinham uma questão já antes postulada por Caves (1971): o carácter do conhecimento dentro da firma. Segundo os autores, “*o conhecimento é um bem público dentro da empresa*” (Buckley e Casson, 1976, p.35), no sentido em que é transferido, no seu interior, a custos significativamente reduzidos.

Existem benefícios da internalização como existem também os custos; o equilíbrio entre eles é que determina o limite da internalização. Os benefícios da internalização advêm das imperfeições do mercado externo. Porém, existem também certos custos<sup>11</sup>: custos de comunicação, provocados pela distância geográfica e cultural; custos de operar em ambientes desconhecidos; custos de superar os estigmas políticos e culturais derivados de sentimentos nacionalistas e, custos administrativos, inerentes à exploração de mercados com características diferentes das do mercado interno.

Existem certos mercados nos quais o incentivo para internalizar é particularmente forte. O caso mais evidente diz respeito aos mercado de know-how, como a sua produção através de I&D, quando o conhecimento é um monopólio natural ou quando é

---

<sup>11</sup> Existe um custo de internalização que é especificamente internacional e deriva dos problemas políticos associados com a propriedade e o controlo estrangeiro. Os benefícios totais da internalização serão tanto maiores quanto mais estáveis as relações políticas entre as nações consideradas e quanto menor o valor estratégico da indústria para a nação anfitriã.

comercializado sem qualquer tipo de patente ou registo (o que torna inevitável a compra em incerteza). As conclusões do trabalho realizado por Buckley e Casson (1976) baseiam-se no pressuposto de que os mercados imperfeitos geram incentivos à internalização; o mercado de conhecimentos é altamente imperfeito, pelo que existem grandes benefícios na sua internalização. Sendo o conhecimento um bem público dentro da firma, pode ser utilizado a custos muito reduzidos e, ao ser facilmente transmitido internacionalmente, irá gerar mercados internos internacionais e, consequentemente EMN. Mais ainda, as características da EMN não são atribuídas à multinacionalização *per se*, mas sim à força da internalização e ao facto de operarem em indústrias e mercados onde existem fortes incentivos para internalizar. Assim, quando os custos de internalização são ofuscados pelos benefícios, o IDE é a estratégia preferida.

Apesar do indiscutível interesse desta abordagem para explicar o crescimento de uma empresa, subestima a explicação do processo propriamente dito de multinacionalização, i.e., o que leva uma empresa a expandir-se para fora das fronteiras ao invés de crescer a nível nacional<sup>12</sup>. A internacionalização é vista como um sub-ponto de internalização, omitindo-se, por exemplo, a componente estratégica presente nas decisões sobre produção internacional, seja no que se refere à localização seja ao tipo de envolvimento.

### 1.3.2.3 Teorias baseadas em Vantagens de Localização

Não bastam as vantagens específicas decorrentes das imperfeições do mercado para que uma empresa decida localizar a sua produção no exterior: é necessário que existam vantagens específicas de localização. De acordo com Hood e Young (1979)<sup>13</sup>, existem quatro factores essenciais para que uma empresa se localize no exterior: (i) custo dos inputs; (ii) factores de marketing, relacionados com a dimensão do mercado, o seu crescimento, o estágio de desenvolvimento e a presença de concorrência local; (iii) barreiras ao comércio, que são utilizadas como elemento político, para encorajar a entrada de investimentos e, (iv) política governamental, que tem efeito significativo no

---

<sup>12</sup> Ietto-Gillies, (1992, pp.117-19)

<sup>13</sup> Taggart e McDermott (1993, p.23)

clima de investimento, quer directamente, através de políticas fiscais e monetárias, quer indirectamente, através do ambiente sociológico<sup>14</sup>.

Mas, nenhum dos factores atrás referidos, elaboram uma teoria da localização que explique o IDE. Talvez a teoria mais conhecida sobre vantagens de localização foi desenvolvida por Vernon (1966) e aprofundada por Wells (1972). A teoria do Ciclo de Vida do Produto procurou fundamentar as vantagens da empresa investidora em razões de natureza tecnológica, aparecendo o IDE como o mecanismo através do qual a empresa rentabiliza, no exterior, o domínio tecnológico do processo de produção de bens em fase de maturidade.

Segundo esta teoria, o produto é criado num país tecnologicamente mais evoluído e com um mercado mais sofisticado. As incertezas da fase experimental fazem com que os custos directos de produção tenham uma importância reduzida, embora os custos salariais em trabalho qualificado sejam elevados. À medida que o produto se torna estandardizado é necessário aumentar a produção e aproveitar as eventuais economias de escala; há, então, uma deslocação da estratégia da empresa dos aspectos tecnológicos para os aspectos de natureza económico-comercial, pelo que, a questão da localização que minimiza os custos de produção, torna-se um elemento essencial.

Mais tarde, Vernon (1977) modificou o modelo original, categorizando as EMN em vários níveis do desenvolvimento do ciclo: Oligopólios inovadores, através da introdução contínua de novos produtos e de uma diferenciação agressiva nos existentes; Oligopólios maduros, quando as empresas partilham mercados após a estandardização dos produtos; e Oligopólios envelhecidos, que tendem a ocorrer quando surgem barreiras à entrada.

Wells (1972) sumariou a utilidade da teoria do ciclo do produto para o IDE. Segundo ele, o modelo permite dar assistência ao empresário na formulação de novos produtos capazes de ter bons desempenhos no mercado exportador ao mesmo tempo que assiste

---

<sup>14</sup> Esta análise é estabelecida, principalmente, em termos de vantagens de custos mas, investigações recentes sobre facilidades de I&D na localização internacional feitas por Ronstadt (1977) e Lall (1979), indicaram que podem surgir benefícios (não no que respeita aos preços) da dispersão da I&D para o exterior.

os governos na previsão dos limites além dos quais certos produtos podem ser exportados de países em desenvolvimento. Mas, apesar da importância que esta teoria teve no desenvolvimento dos investimentos internacionais, continua a não ser aceite por todos os economistas. O seu maior crítico é talvez Giddy (1978)<sup>15</sup>, que defende que a teoria experimentou crescimento, maturidade e declínio como um conceito central na explicação do comércio internacional de investimento. Segundo este autor, não é possível prever correctamente os padrões internacionais em muitos bens manufacturados, bem como o comércio de matérias primas não pode ser previsível pelo modelo. Este não endereça correctamente a questão de porque preferem as empresas investir no exterior em vez de exportarem ou venderem a licença de exploração. Também não examina quais as vantagens que as empresas estrangeiras têm que lhes permite ofuscar as desvantagens que lhes são inerentes frente às empresas locais.

É hoje consensual que a hipótese do ciclo de vida dos produtos é relevante para a experiência dos investimentos americanos nas décadas de 60 e 70, mas não pode ser considerada como um modelo geral para explicar o IDE.

#### **1.3.2.4 Teoria Eclética**

Dunning (1981), desenvolveu a teoria eclética na tentativa de agregar os elementos dispersos pelas várias escolas de pensamento dentro da economia internacional. De facto, o contributo fundamental desta teoria decorre da tentativa de reunir enfoques diversificados que, segundo o autor, são incompletos. A superior competitividade das EMNs é o resultado da integração dos factores específicos dum país e das vantagens específicas das empresas, pelo que a decisão de investir no exterior deriva da internalização de fluxos de bens e de informação no seio da empresa.

Dentro da sua explicação dinâmica, Dunning (1984), centra a sua análise nas novas formas de investimento internacional, as quais explica através de evoluções recentes das vantagens específicas das EMNs relativamente às empresas autóctones, nomeadamente<sup>16</sup>:

---

<sup>15</sup> Taggart e McDermott (1993)

<sup>16</sup> Mucchielli (1991)

- uma multiplicação de empresas originárias de países que não detêm uma vantagem tecnológica absoluta<sup>17</sup>, o que lhes permite orientar para uma adaptação dos processos de fabrico, levando a uma procura de cooperação no desenvolvimento do produto, tecnologia e marketing;
- a globalização das actividades internacionais que conduz à disseminação do conhecimento, enfraquecendo as vantagens específicas das EMNs e melhorando a experiência das empresas dos países de acolhimento.

O autor identifica três condições necessárias para que ocorra IDE:

- a) a empresa possuir uma *vantagem específica*, associada à detenção de activos intangíveis<sup>18</sup> que, no imediato, são inacessíveis aos concorrentes locais;
- b) beneficiar da internalização do uso dos recursos sobre os quais detém essa *vantagem*, em vez de a vender em mercados externos, através da venda de licenças;
- c) explorar a sua *vantagem específica* em associação com os *factores de localização* existentes no mercado de destino.

Esta abordagem ficou também conhecida na literatura como *Paradigma OLI*, por ter integrado os três grandes tipos de vantagens associadas à multinacionalização: vantagens de propriedade (O); vantagens de localização (L) e vantagens de internalização (I). As primeiras referem-se à concorrência imperfeita, as segundas à vantagem comparativa no país de acolhimento e as terceiras à organização da empresa. O quadro 1 apresenta uma descrição mais pormenorizada destas vantagens.

---

<sup>17</sup> Europeus, japoneses e recentemente, economias do terceiro mundo

<sup>18</sup> os quais integram as capacidades organizativas e directivas das empresas, a possibilidade de transferir tecnologias e outras formas de capital humano entre diferentes países e a posse de direitos de exploração de reputadas marcas comerciais.

**Quadro 1:** Vantagens da Multinacionalização

Vantagens de Propriedade	Vantagens de Localização	Vantagens de Internalização
- Dimensão, economias de escala	- Diferenças no preço dos inputs	- Redução dos custos de transacção
- Diferenciação do produto	- Qualidade dos inputs	- Protecção dos direitos de propriedade
- Propriedade tecnológica, marcas comerciais	- Custos de transportes e comunicação	- Redução da incerteza
- Capacidade de I&D, capital humano e experiência	- Intervenção governamental	- Controlo da oferta e das vendas
- Acesso a inputs, mercados e produtos	- Controlo nas importações, incentivos	- Inexistência de mercados a prazo
- Dotações específicas (trabalho, capital, organização)	- Infra-estruturas comerciais, legais e de transporte	- Ganhos estratégicos
	- Distância física, língua e cultura	- Internalização das externalidades
	- Distribuição espacial dos inputs e mercados	

Fonte: Dunning (1981)

Verificar-se-á IDE sempre que estejam reunidos os três tipos de vantagens. Se, pelo contrário, não se verificar a vantagem L mas a empresa tiver as duas vantagens restantes, procurará assegurar o controlo do mercado externo através da exportação. Se a empresa detiver apenas a vantagem O, adoptará uma solução contratual, como a venda de licenças a uma empresa do país de acolhimento, de forma a ser esta a explorar esse mercado. O quadro 2 sumaria as condições subjacentes a essas escolhas.

**Quadro 2:** Vias de Penetração no Exterior (Teoria Ecléctica)

<i>Via de Penetração no exterior</i> \ <i>Vantagens</i>	O	L	I
<b>IDE</b>	+	+	+
<b>EXPORTAÇÃO</b>	+	-	+
<b>VENDA DE LICENÇAS</b>	+	-	-

Fonte: Dunning (1981)

No sentido de testar esta teoria, distinguiram-se três determinantes estruturais: as específicas a países (vantagens L); as específicas à indústria/sector (vantagens O); as específicas às características internas da empresa (vantagens I). Assim, a propensão das empresas a realizar produção no exterior variará de acordo com as características



económicas dos países de origem e de acolhimento, com a variedade e tipo de produtos a produzir e com as estratégias internas de gestão. O quadro 3 exemplifica essa influência.

**Quadro 3:** Influência das determinantes estruturais nas vantagens OLI

Variáveis Estruturais Vantagens OLI	PAÍS DE ORIGEM E ACOLHIMENTO	INDÚSTRIA	EMPRESA
<b>O</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dotação factorial, dimensão e características do mercado</li><li>- Políticas governamentais (inovação, direitos de propriedade, concorrência)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tecnologia e diferenciação do produto</li><li>- Natureza das inovações</li><li>- Acesso a inputs e mercados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dimensão e diversificação do mercado</li><li>- Inovação</li><li>- Comportamento de risco</li></ul>
<b>L</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Distância entre os mercados</li><li>- Protecçãoismo</li><li>- Política governamental para IDE</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Localização dos recursos</li><li>- Custos de transportes</li><li>- Protecçãoismo e outras políticas sectoriais</li><li>- Natureza da concorrência e da indústria quanto à localização (livre ou não)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Estratégias de implantação</li><li>- Experiência de IDE</li><li>- Organização centralizada vs descentralizada</li><li>- Distâncias culturais, língua</li><li>- Diversificação do risco</li></ul>
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diferenças estruturais dos mercados</li><li>- Política governamental favorecendo a internalização</li><li>- Infra-estruturas do país de acolhimento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Necessidade de controlar o aprovisionamento</li><li>- Possibilidade de acordos contratuais</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Modos de organização e controlo</li><li>- Aptidão ao crescimento e à integração vs recursos à subcontratação, venda de licenças</li></ul>

Fonte: Dunning (1981)

Mucchielli (1987, 1991) sugere que a posição defendida por Dunning (1984) tem os seus limites, visto que considera apenas o problema da eficiência dos mercados, que confere ou não uma vantagem de internalização. Ora, o crescimento das estratégias de alianças e de cooperação internacional põe em evidência as estratégias globais das EMNs, as quais não se enquadram no presente quadro teórico. Surge, assim, a necessidade de se construir um novo quadro teórico capaz de dar resposta a estes novos desenvolvimentos.

### 1.3.2.5 Teoria Sintética

Esta teoria, defendida por Mucchielli (1991), permite explicar:

- o comportamento da empresa num referencial de estratégia global, que integre o comportamento das empresas rivais na mesma indústria;
- as novas formas de investimento como uma opção adicional na forma de abordagem dos mercados externos e,
- a possibilidade de uma empresa optar por formas distintas de expansão internacional em simultâneo (Fontoura, 1997).

Esta abordagem está centrada na interacção entre factores da oferta e da procura nas decisões de IDE. A decisão das empresas em penetrar no exterior irá depender da existência ou ausência de articulação entre as vantagens competitivas (ao nível da empresa) e as vantagens comparativas do seu país de origem (custos de factores, ambiente tecnológico, características da procura interna).

A empresa é confrontada com situações de concordância ou discordância entre as vantagens específicas e as condições da oferta e da procura dos países – existindo, assim, 4 variáveis, cada uma podendo conduzir a duas situações (+ ou -) e 12 situações de concordância ou discordância, interessando apenas aquelas onde a empresa é plenamente competitiva (+,+) ou não competitiva (-,-). Sempre que a empresa considerar que no país de origem a discordância é significativa será incentivada a encontrar uma localização alternativa.

Nesta teoria, os países de acolhimento mais atractivos serão aqueles em que se verifica um maior grau de discordância entre as suas vantagens comparativas e as vantagens específicas das respectivas empresas. Esta interacção pode produzir várias soluções, conforme podemos constatar através do quadro 4. Se as características da procura e da oferta da empresa e do país concordarem (casos 1 e 8), não haverá incentivos para deslocalizar a produção. Se essas características discordarem (casos 2 a 7), verificam-se incentivos à deslocalização.

**Quadro 4:** Interação entre vantagens das empresas e dos países.

VIA DE PENETRAÇÃO	VANTAGENS COMPETITIVAS (EMPRESA)		VANTAGENS COMPARATIVAS (PAÍS)	
	Procura de Factores	Oferta de Produtos	Oferta de Factores	Procura de Produtos
1. Produção e venda nacionais	+	+	+	+
2. Saídas de IDE	+	+	-	-
3. IDE e reimportações	+	+	-	+
4. Exportações	+	+	+	-
5. Entradas de IDE	-	-	+	+
6. Importações	-	-	-	+
7. IDE e reexportação	-	-	+	-
8. produção e venda no estrangeiro	-	-	-	-

Fonte: Mucchielli (1991)

O objectivo da empresa é, então, encontrar uma concordância entre as suas necessidades e as características do país de acolhimento. Se tal não acontecer, e a discordância com o país se verificar do lado da procura e da oferta, verifica-se saída de IDE (caso 2). Se ocorrer do lado da oferta, a produção terá lugar no estrangeiro e será reimportado pelo país de origem (caso 3). Se se verificar do lado da procura, a decisão será exportar (caso 4). Nos casos 5 e 6 são as empresas estrangeiras que realizam investimentos produtivos e/ou vendas no mercado nacional. No caso 7, a motivação para a deslocalização de empresas estrangeiras é a utilização de factores de produção no mercado nacional, sem deixar de abastecer os seus mercados de origem, formando-se, por isso, fluxos de investimento e comércio.

As actividades internacionais das empresas e as técnicas de penetração nos mercados externos são geralmente enriquecidas com a possibilidade de decompor os produtos. Esta teoria permite também explicar o fenómeno da *decomposição internacional do processo produtivo (DIPP)*, que consiste na produção de partes do produto em diversos países (Fontoura, 1997). A DIPP implica que as situações de concordância/discordância entre os dois tipos de vantagens não tenham que se verificar ao longo de todo o processo produtivo, pois os produtos, cada vez mais complexos, são decompostos em subprodutos ou em componentes, os quais podem ser produzidos de forma autónoma. A DIPP permite, assim, que as empresas retirem um ganho específico de segmentação,

passando a vantagem competitiva da empresa, em termos do produto final, a reflectir as vantagens comparativas dos países onde estão localizados os diferentes segmentos produtivos.

O processo de globalização e de inovação tecnológica acelerada coloca a necessidade das empresas serem competitivas em todos os segmentos de produção e em todos os mercados em que actuam, sendo que, uma das atitudes mais frequentes, tem sido a procura de formas cooperativas de associação empresarial. Para serem credíveis, as alianças estratégicas deverão suscitar *ganhos específicos de aliança*. Assim, a associação pode permitir à empresa obter vários benefícios como, economias de escala ou de aprendizagem, devido à concentração de actividades num único centro de pesquisa; um acesso directo ao conhecimento ou à possibilidade de iniciar uma actividade cuja massa crítica disponível era insuficiente para permitir a sua realização de uma forma separada; uma redução do risco associada à actividade de pesquisa, uma modificação das bases da concorrência no sector e um efeito de complementaridade no que diz respeito aos dois parceiros.

As diversas vantagens inerentes à associação constituem, para a empresa que se associa, uma vantagem estratégica. O quadro 5 adiciona a vantagem estratégica às vantagens competitiva e comparativa avançadas no quadro 4, podendo a DIPP levar à adopção das seguintes soluções:

**Quadro 5:** Vias de Penetração no Exterior (Teoria Sintética)

<b>Via de Penetração no exterior</b>	<b>Tipo de vantagem</b>	<b>COMPETITIVA</b>	<b>COMPARATIVA</b>	<b>ESTRATÉGICA</b>
<b>IDE</b>		+	+	-
<b>Exportação</b>		+	-	-
<b>Venda de licenças</b>		+	-	+
<b>Acordos de cooperação internacional</b>		+	+	+

Fonte: Mucchielli (1991)

Desta forma, ocorrerá IDE sempre que se verifiquem as vantagens competitiva e comparativa, enquanto que a verificação simultânea dos três tipos de vantagens potencia a realização de alianças estratégicas ou acordos de cooperação internacional.

### 1.3.2.6 Paradigma OLI Revisitado

No sentido de enquadrar as mudanças verificadas na última década, Dunning (1995) fez uma avaliação ao poder explicativo da teoria eclética. Vários factores contribuíram para o espectacular crescimento das formas de cooperação e aliança verificados a partir da década de 80, dando-se especial enfoque ao impacto que os avanços tecnológicos e a globalização económica do mercado tiveram na organização da actividade económica. Nomeadamente, o aumento dos custos com a inovação; a crescente interdependência entre as várias tecnologias e a redução drástica do ciclo de vida do produto.

Uma das principais consequências desta globalização tem sido a pressão sobre as empresas no sentido de se tornarem dinamicamente competitivas, pelo que, estas tendem a reagir, particularmente, (i) concentrando os recursos nas competências críticas, i.e., especializando-se nas actividades em que a empresa detém vantagem competitiva; (ii) estabelecendo parcerias para acelerar a inovação e reduzir o risco e, (iii) fazendo alianças para melhorar o posicionamento no mercado, em particular com empresas locais.

Para o autor, essas mudanças estariam na base de uma profunda alteração de natureza estrutural: o *capitalismo hierárquico* estaria a dar lugar a um *capitalismo de alianças*, entendidos como (Fontoura, 1997):

***capitalismo hierárquico***: a produção e as transações são determinadas pelos custos e benefícios relativos de utilizar mercados e empresas como modos organizacionais alternativos, assim como a prevalência do papel das empresas relativamente ao dos mercados, como modalidade de organização. A prosperidade das empresas depende, exclusivamente, da sua gestão interna e, as empresas reagem às imperfeições do mercado através de uma estratégia *exit*<sup>19</sup>, i.e., a resposta consiste em substituir o

---

<sup>19</sup> Terminologia adoptada por Hirschman (1970)

mercado pela internalização administrativa. As reacções típicas são a concorrência e relações adversas.

**capitalismo de alianças**: caracterizado por uma reacção *voice*<sup>19</sup> às imperfeições do mercado, i.e., a resposta consiste em cooperar com o mercado para reduzir ou eliminar as suas imperfeições. As reacções típicas privilegiam a procura de afinidades de cooperação e sinergias. Estas cooperações podem não conduzir a qualquer alteração da estrutura de controlo das empresas.

A escolha entre a modalidade hierárquica e a de aliança como meio de enfrentar as imperfeições de mercado assenta, geralmente, num *trade-off* entre, por um lado, os benefícios da partilha dos riscos e dos financiamentos de capital e por outro, dos custos da perda de controlo associado com a redução da propriedade. Assim, e no seguimento deste desenvolvimento, Dunning (1995), reformulou o paradigma OLI, alargando os factores determinantes no sentido de incluir as novas tendências:

- a) O conceito de vantagem de propriedade (O) deverá incluir os custos e benefícios inerentes às diversas estratégias de associação, das quais se destacam:
- alianças verticais, que possibilitam o acesso a I&D e a novos processos produtivos bem como a novos clientes, técnicas de marketing e canais de distribuição e melhor adequação à procura;
  - alianças horizontais, que promovam o acesso a tecnologias complementares e capacidade de inovação, e suscitem mecanismos de *feedback* ao nível do conhecimento, informação e outras dependências inter-empresas
  - redes de empresas formadas com base na semelhança ou por pertencerem a um *cluster* de empresas, ou seja, com actividades relacionadas e agrupadas geograficamente, que promovam, de uma forma menos “comprometida”, as vantagens anteriores.

- b) O conceito de vantagens de localização (L) dos países necessita dar mais importância a: (i) incorporação territorial de activos imóveis interdependentes em áreas geográficas particulares; (ii) crescente necessidade de integração espacial de actividades económicas complexas e em constante mutação; (iii) condições sob as quais podem surgir estratégias de associação e, (iv) o papel das autoridades na criação de uma atmosfera estimulante para a actividade industrial.
- c) O conceito de vantagem de internalização (I) dos mercados necessita de ser alargado, na medida em que os acordos inter-firmas promovem meios adicionais para contornar ou reduzir as imperfeições dos mercados quando o IDE não é uma solução praticável.

Segundo o autor, o impacto do capitalismo de alianças na organização da actividade económica irá variar consoante o tipo de imperfeição do mercado. No entanto, as estruturas institucionais, os caminhos de aprendizagem, o nível social e territorial, os valores culturais e os sistemas nacionais de educação e inovação são, todos eles, passíveis de ter também um papel muito importante. Conforme o próprio autor reconhece, “...é possível que a tese central... de que sistemas de produção impulsionados pela inovação e acordos de cooperação entre empresas estão a emergir como forma dominante do capitalismo baseado no mercado, seja incorrecta” (Dunning, 1995, p.482). Não é possível negar, contudo, que estão em curso transformações importantes que questionam os conceitos e teorias dominantes. Do ponto de vista teórico, a principal interrogação que a nova versão do Paradigma OLI suscita é se poderão ser explicadas com a simples adição de novos elementos às variáveis anteriores.

Todas as teorias atrás expostas não simbolizam mais do que uma panorâmica geral das várias abordagens teóricas existentes sobre o investimento internacional, desde as teorias tradicionais defendidas até à década de 60, até às novas características assumidas pelo IDE a partir de então. Convém, porém, acrescentar que, para além das características já discutidas, há quem considere que as abordagens teóricas do investimento internacional podem agrupar, em termos alternativos, três tipos de elementos: macro-económicos, mesoeconómicos e microeconómicos (Caetano, 1997). Na abordagem macro-económica, considera-se como unidade de análise o país e como

determinantes dos fluxos de IDE o Estado e as suas acções de política económica. Os seus fundamentos deverão ser procurados nas teorias do comércio internacional e do desenvolvimento económico. Ao nível mesoeconómico, as indústrias e/ou a interacção entre as empresas no âmbito industrial constituem o elemento central de análise, sendo os seus fundamentos encontrados no âmbito da economia industrial, na teoria dos jogos ou mesmo nas teorias da inovação. A abordagem microeconómica fundamenta-se nas teorias baseadas nos comportamentos da empresa.

## 1.4 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO

Do exposto anteriormente, é possível concluir que se assistiu a uma grande evolução no estudo dos investimentos estrangeiros. Desde as tradicionais hipóteses de concorrência perfeita, em que a motivação fundamental dos investimentos externos se resumia à obtenção duma taxa de rentabilidade superior à obtida no país de origem, este tema viu o seu fundamento completamente alterado no sentido da incorporação na análise teórica de novos elementos, nomeadamente as imperfeições dos mercados, a diferenciação tecnológica, as economias de escala e a diferenciação do produto.

Não podemos, por isso, subestimar o poder da teoria clássica na explicação do IDE pois, aquando da sua formulação, os pressupostos teóricos existentes eram verdadeiros e caracterizavam a realidade da época. No entanto, num mundo em constante mudança, é natural que as hipóteses se alterem e exista uma grande desconformidade entre a teoria e a realidade. Por essa razão, assistimos ao aparecimento de novas abordagens no sentido de enquadrar novos elementos. No sentido de uma melhor compreensão e assimilação de todas essas novas abordagens, foi elaborado um quadro-síntese, cuja principal finalidade é agrupar, através de várias variáveis, os grandes desenvolvimentos teóricos verificados na área do investimento internacional a partir da década de 60 (quadro 6).

É curioso constatar que, as primeiras teorias defendidas neste contexto foram baseadas em pressupostos bem definidos, capazes de, eles próprios, darem nome à teoria,

**Quadro 6:** Síntese das abordagens teóricas do IDE a partir da década de 60

Teorias	Autores	Ponto de Partida	Contributos Teóricos
<b>Baseadas em imperfeições do mercado</b>	Hymer Kindleberger Johnson Aliber	Ruptura com as hipóteses restritivas dos modelos de concorrência perfeita	Uma empresa apenas investirá no exterior se possuir vantagens específicas que as empresas locais não possuam. Tais vantagens podem advir de: - conhecimentos; - capacidades produtivas; - carácter institucional
<b>Baseadas em vantagens específicas à empresa</b>	Aharony Coase Buckley Casson	Relação entre IDE e comportamento das empresas	As empresas optam pelo IDE sempre que os custos de transação forem superiores aos custos de coordenação das mesmas actividades no interior da empresa. Neste caso, as transações de mercado serão realizadas pela empresa, que as internaliza
<b>Baseadas em vantagens de localização</b>	Hood Young Vernon Wells	Existência de vantagens que levam certas empresas a estabelecerem-se em determinados locais	Factores explicativos das vantagens de localização do IDE: - custo dos inputs - factores de marketing - barreiras comerciais - política governamental O enquadramento destes factores, em termos teóricos, pode ser encontrada na teoria do ciclo de vida do produto, não podendo esta, no entanto, ser considerada como modelo geral explicativo do IDE
<b>Ecléctica ou Paradigma OLI</b>	Dunning	Tentativa de agregar elementos dispersos pelas várias escolas de pensamento dentro da economia internacional	A competitividade das EMN resulta da integração dos factores específicos ao país e das vantagens específicas das empresas. Verificar-se-á IDE sempre que estejam reunidas três vantagens associadas à multinacionalidade: - vantagens de propriedade (O); - vantagens de localização (L); - vantagens de internalização (I)
<b>Sintética</b>	Mucchielli	O crescimento das estratégias de aliança e de cooperação internacional gera a necessidade de novos enquadramentos teóricos	Ocorrerá IDE sempre que se verifiquem as vantagens competitiva (ao nível da empresa) e comparativa (ao nível do país). Se se verificar simultaneamente os três tipos de vantagens – competitiva, comparativa e estratégica – poderão realizar-se alianças estratégicas ou acordos de cooperação internacional.
<b>Paradigma Oli Revisitado</b>	Dunning	As novas formas de investimento internacional situadas no contexto de uma profunda alteração de natureza estrutural: capitalismo hierárquico vs. capitalismo de alianças	Primeiramente, as empresas reagem às imperfeições do mercado através de uma estratégia <i>exit</i> , i.e., substituir o mercado pela internalização administrativa, tendo como respostas típicas a concorrência e relações adversas. A partir da década de 80, as empresas reagem com uma estratégia <i>voice</i> , cooperando com o mercado para reduzir essas imperfeições. Privilegia-se a procura de afinidades de cooperação e sinergia.

Fonte: Elaborado pelo autor

nomeadamente as teorias baseadas em imperfeições do mercado, em vantagens específicas à empresa e em vantagens de localização. As teorias defendidas posteriormente assumem uma condição mais geral baseando-se, no entanto, nos mesmos princípios básicos. Os autores apenas acrescentaram novos elementos derivados da própria evolução da realidade económica mundial. Não existe, portanto, uma teoria completamente diferente da outra. Todas elas assentam em pressupostos iguais, apenas mais actualizados.

Não se pode negar que, de facto, os fluxos de IDE atingiram, nas últimas décadas, limites sem precedentes em termos históricos. No entanto, continua a persistir uma lacuna na conformidade entre essa realidade e as explicações teóricas apresentadas. As tentativas para enquadrar esses desenvolvimentos foram encontradas em aspectos como a diminuição dos custos dos transportes, das comunicações e o processo de globalização das actividades económicas, financeiras e tecnológicas, que fazem com que as empresas encarem as suas estratégias de internacionalização numa perspectiva multidimensional, em que os fluxos de comércio, de investimento e de tecnologia gerados entre as unidades dispersas pelos vários países constituem elementos integrados da sua actividade global.

Apesar da generalidade das novas abordagens se situarem numa posição de clara ruptura com as características fundamentais do modelo neoclássico, a verdade é que não foi ainda construído um quadro teórico capaz de cobrir todas as situações verificadas. Tal facto, deriva do carácter heterodoxo do IDE, o que tem dificultado o desenvolvimento dum corpo teórico unificado. Existem também outras razões, nomeadamente, a ausência de fontes de informação adequadas e fidedignas, o que tem dificultado que os testes empíricos realizados gerem resultados condizentes com as previsões. Prevê-se que existe ainda um longo caminho a percorrer no que respeita ao equilíbrio entre a realidade e o quadro teórico necessário para a explicar.

Vistos os principais contributos teóricos existentes sobre o IDE iremos, no capítulo seguinte, proceder à análise da evolução dos fluxos globais de IDE na última década, não esquecendo o contexto de globalização em que se inserem as novas estratégias das EMN e as suas consequências nas respectivas economias.

## **CAPÍTULO II - INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO** **NUM CONTEXTO DE GLOBALIZAÇÃO**

### **2.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

Um dos aspectos mais importantes da economia internacional durante a última década foi o extraordinário crescimento dos fluxos de IDE, considerados uma força condutora do processo de globalização que caracteriza a economia mundial moderna. De facto, na esfera produtiva, a globalização está ligada, não apenas, ao incremento do investimento directo estrangeiro mas também, às estratégias das empresas multinacionais e ao processo de reestruturação empresarial cada vez mais necessário para que estas consigam enfrentar um mercado global igualmente mais competitivo.

Neste contexto consideramos importante explorar a evolução dos fluxos de investimento estrangeiro e as implicações decorrentes de uma economia cada vez mais globalizada. Com este objectivo, dividimos este capítulo em cinco partes. Na primeira será estudado o que, correntemente, se entende por globalização procedendo, também, à caracterização dos principais eixos onde assenta o processo globalizante. A evolução global dos fluxos de IDE será objecto de análise da segunda parte, incluindo a sua repartição geográfica.

Consequência do aumento dos fluxos de investimento, é o aumento dos seus intervenientes, começando, por isso, a desenvolver-se, por todo o mundo, várias estratégias para influenciar o direccionamento desses fluxos. É nesse sentido que, na terceira parte, identificaremos quais os principais determinantes na atracção de IDE, dedicando particular atenção aos países em desenvolvimento, tendo em conta que o país de análise do nosso trabalho – Brasil – está inserido nessa categoria de países.

A quarta parte é dedicada às principais consequências da globalização, no que aos fluxos de IDE diz respeito, em geral e na economia brasileira em particular. Por último, será feita uma breve síntese e apresentadas as grandes conclusões do capítulo.

## 2.2 DEFINIÇÃO DE GLOBALIZAÇÃO

Existem na literatura actual várias definições do termo globalização pelo que, afigura-se-nos interessante explorar o que se entende por esse fenómeno. O grupo de Lisboa adopta a definição proposta por McGrew, traduzindo-se na *“multiplicidade de ligações e interconexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o actual sistema mundial. Descreve o processo pelo qual os acontecimentos, decisões e actividades levadas a cabo numa parte do mundo acarretam consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas distantes do globo”* (Grupo de Lisboa, 1994, pp.47).

Esta definição é o reflexo sintético de um conjunto de elementos através dos quais o Grupo de Lisboa procura caracterizar o contexto de globalização que, na sua opinião, se vive actualmente. Através desses elementos, os autores tentam situar os grandes eixos nos quais assenta o processo globalizante. Em primeiro lugar, verifica-se uma globalização das finanças e de capitais que se expressa na existência de uma quase perfeita mobilidade internacional de capitais, na desregulamentação dos mercados financeiros e, também, numa importante vaga de F&A. Na realidade, segundo a CNUCED (1998), as F&A a nível internacional representam uma proporção cada vez maior do total do IDE, passando de 49% em 1996 para 58% em 1997. Sobre este primeiro eixo da globalização mencione-se, ainda, a visão de Oman (1994) que, considerando, igualmente, este aspecto como um dos pilares da globalização, salienta o papel fulcral desempenhado pelo desenvolvimento das tecnologias de informação.

Um segundo eixo refere-se à globalização dos mercados e das estratégias, destacando-se a integração das actividades de negócios à escala internacional, o estabelecimento de operações integradas no exterior e a existência de alianças estratégicas entre empresas. Este último elemento espelha aquilo que Dunning (1995) designou como a passagem de um capitalismo hierárquico para um capitalismo de alianças. No que concerne às motivações que estão na base desta estratégia de aliança, salientam-se, entre outras, redução dos custos de I&D (derivado do aproveitamento de economias de escala e de aprendizagem), ganhos de complementaridade tecnológica, redução do risco de pesquisa, redução da fase de concepção do produto e, maior facilidade de acesso a recursos financeiros.

O terceiro eixo é complementar ao anterior e refere-se à globalização da tecnologia e de I&D, passando pela constituição de redes globais (dentro de uma empresa e entre empresas) e pela generalização do modo de produção flexível. Destaca-se também, a globalização cultural, ou seja, dos modos de vida e dos padrões de consumo, os quais tendem para a igualização a nível mundial e a globalização da capacidade reguladora e de governação, reflexo da progressiva perda de poder por parte dos Estados-Nacionais.

Vistas as principais características, convém referir ainda que, este processo de globalização se desenvolve num duplo sentido: em extensão, pois engloba um conjunto de processos que envolvem a generalidade da economia mundial; em profundidade, pois acentua o nível de interdependência entre os vários Estados e sociedades da economia mundial. E, apesar de ser esta a posição do Grupo de Lisboa, existem outras definições para o fenómeno. A ideia fulcral é, assim, a acentuada interdependência entre as várias economias e até a perda de consistência do conceito de Estado-Nação enquanto entidade económica autónoma. Em termos concretos parece ser indiscutível que o processo de globalização tem o seu cerne na movimentação internacional de capital associado a três níveis: fluxos monetários e financeiros ligados ao comércio de bens e serviços; IDE e, investimento de carteira.

É a partir de finais dos anos 70 e, sobretudo, ao longo da década de 80 que se assiste ao aumento desses fluxos. A nossa análise concentrar-se-á nos fluxos de IDE que se têm desenvolvido a uma escala global sem precedentes. Dados de 1997 indicam que os fluxos globais de IDE alcançaram os 350 mil milhões USD (CNUCED, 1998), crescendo mais rapidamente do que as taxas anuais médias de crescimento do PIB e do comércio internacional. Para tal, muito tem contribuído a intensificação da integração económica, estimulada pela integração financeira, a par de uma variedade de forças como a melhoria da tecnologia de informação e uma vaga geral de desregulamentação.

## **2.3 EVOLUÇÃO GLOBAL DOS FLUXOS DE IDE**

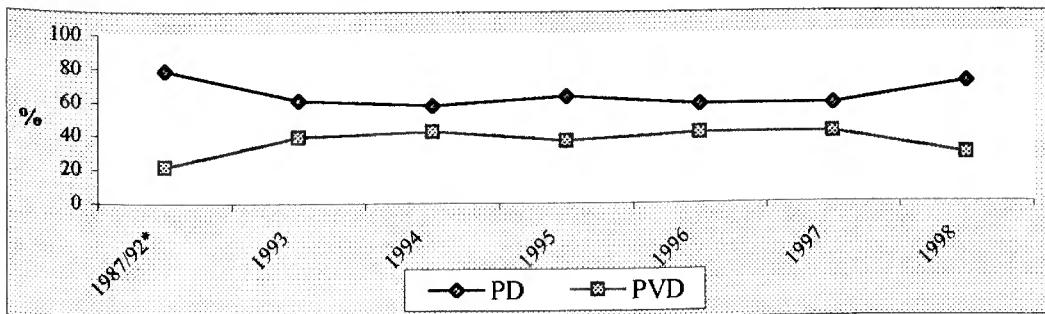
É impossível negar que estamos inseridos num período, caracterizado por um extraordinário movimento de fluxos de investimento em todas as economias do globo. No entanto, outros períodos houve onde se realçaram crescimentos significativos desses

fluxos apesar de, nunca terem atingido as proporções actuais. De acordo com a CNUCED (1997), são de realçar três datas:

- **1979-1981**: expansão do IDE ocorrida após a segunda crise petrolífera e encorajada pelos principais produtores de petróleo. A Arábia Saudita foi o 2º maior destinatário de IDE a seguir aos EUA, enquanto que os países originários foram principalmente a Holanda, Reino Unido e EUA que direccionaram os fluxos para as maiores EMN de petróleo. No entanto, os volumes de IDE eram relativamente pequenos, contando para apenas 2% da FBCF mundial;
- **1986-1990**: muitos países surgiram como importantes fontes de IDE, nomeadamente o Japão, que se tornou no maior investidor mundial. Os fluxos de investimento foram influenciados pelo início da liberalização do IDE, crescimento económico rápido nos países em desenvolvimento (PVD) e pelo desenvolvimento e adopção de tecnologias de comunicação e fontes de informação por parte das empresas. Este período evidenciou também um grande crescimento dos fluxos de investimento para os países desenvolvidos (PD), crescendo mais rapidamente do que para os PVD. O principal modo de investimento foram as F&A. De entre os PVD, a China surgiu como o principal destinatário dos fluxos de IDE.
- **A partir de 1995**: Apesar de um considerável número de países terem registado níveis *record*, dois países se destacaram como destino dos fluxos de IDE: China e EUA. Juntos, absorveram cerca de 1/3 do total de fluxos entre 95/96. Existem, no entanto, sinais de que outros países (França e Alemanha, no lado das saídas de IDE; e países da América Latina, no lado das entradas de IDE) se estão a tornar cada vez mais atractivos como países de origem e de acolhimento destes fluxos.

Uma questão interessante neste recente surto de IDE assenta no facto de, apesar dos PD continuarem a atrair o grosso do IDE, a partir de meados dos anos 80, e em particular no últimos anos, a percentagem de IDE dirigida aos PVD cresceu muito significativamente. Em 1997, ano em que se verificou o maior volume de fluxos de IDE, 59% do total de entradas foi dirigida a PD enquanto que os PVD atraíram cerca de 41% do total, o que se traduz num total de 644 mil milhões USD investidos em todo o mundo sob a forma de IDE. Em 1998 verificou-se um decréscimo nos investimentos para os PVD continuando estes, no entanto, a contar com cerca de 183 mil milhões USD (cinco vezes o total recebido no período entre 1987/1992), evidenciando-se, assim, a importância crescente destes países para os investidores internacionais.

**Figura 1:** Evolução dos fluxos de IDE 1987/1998



\* Média aritmética do período; Fonte: CNUCED (1999)

Este crescimento do IDE à escala global pode ser explicado, por um lado, pelo processo de reestruturação produtiva verificado após a recessão da economia mundial entre 1990/1992, envolvendo uma nova onda de F&A global. O valor das F&A mundiais aumentou de 85 mil milhões USD em 1991 para 196 mil milhões USD em 1997. O número e o valor das operações de fusões, aquisições, *joint-ventures* e alianças estratégicas continuam a crescer, envolvendo bancos, seguradoras, companhias de petróleo e empresas industriais em diversos ramos (CNUCED, 1998).

Por outro lado, não se pode descurar o interesse que o capital estrangeiro tem demonstrado nos investimentos em infra-estruturas, consequência das excelentes oportunidades de negócios que vêm surgindo, quer em novos (telecomunicações) quer em velhos sectores (energia eléctrica). Essa revitalização do IDE em infra-estruturas tem sido mais saliente nos PVD e nos seus programas de privatização, através das excelentes oportunidades de investimentos associados à compra de activos reais a preços reduzidos e também às expectativas de lucros associados a monopólios naturais em países com instrumentos regulatórios fracos (Gonçalves, 1999).

### 2.3.1 Repartição Geográfica dos Fluxos de IDE

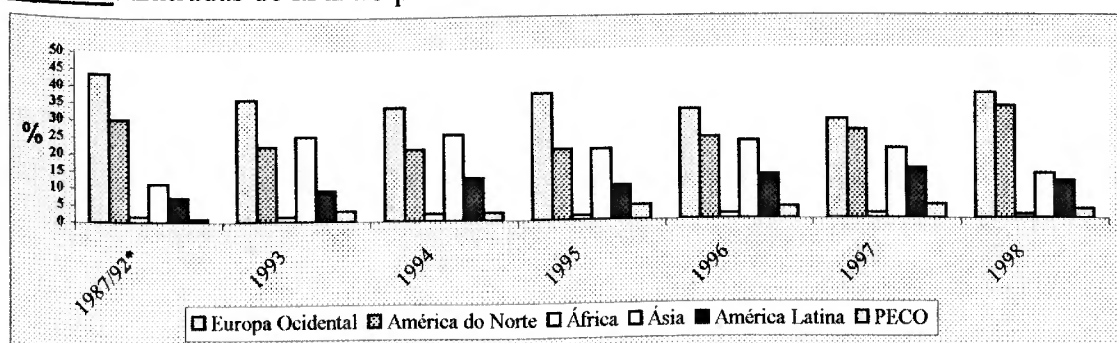
Nos últimos anos temos assistido a verdadeiros níveis *record* nos fluxos de IDE. Em 1998, os PD registaram 460 mil milhões USD em fluxos de entrada, ao mesmo tempo que os PVD contaram com 183 mil milhões USD. Este espectacular desenvolvimento reflecte uma combinação de vários factores: (i) crescente e sólida performance dos EUA e de alguns membros da UE, estimulando o interesse das EMN nessas economias; (ii) o significativo número de F&A ocorridas nos últimos anos, especialmente entre a UE e os EUA (tal como referido anteriormente); (iii) as crises económicas e financeiras

ocorridas em 97/98 e que afectaram um número considerável de economias em desenvolvimento, reduziu a sua capacidade de investir no exterior, concentrando os investimentos dentro das suas economias relativamente menos atractivas.

### 2.3.1.1 Principais Destinos do IDE Mundial

A figura 2 mostra a evolução das entradas de IDE nos últimos anos (anexo 1), destacando-se a Europa Ocidental como o principal destino do IDE mundial (recebendo 36,9% do total mundial em 1998). A UE como um todo, continua a ser o maior recipiente mundial de fluxos de IDE, tendo recebido 96,9% dos fluxos que entraram para a região (representando 35,7% do total mundial em 1998). O Reino Unido manteve a sua posição de maior investidor individual dentro da UE, com 27,4%, seguido da Holanda com 13,8% e da França com 12,2%.

**Figura 2:** Entradas de IDE no período 1987/1998



\*Média aritmética do período; Fonte: CNUCED (1999)

A América do Norte é o segundo maior bloco económico no que se refere à atracção de IDE tendo, em 1998, recebido 32,6% dos fluxos mundiais. Individualmente, destaque para os EUA que atingiu, nesse ano, o seu *record* com entradas no valor de 193 mil milhões USD devido, principalmente, ao grande movimento de F&A realizadas. Os EUA são também, a nível mundial, o país que, individualmente, mais fluxos de IDE recebe.

No que diz respeito aos PVD, não há dúvidas que se tornaram mais atractivos para os investidores internacionais. Em 1997 representaram 41% do total mundial (duas vezes o recebido em 1993 e dez vezes o recebido em 1985). No entanto verificam-se mudanças significativas nos padrões dos fluxos de IDE. A região da Ásia que, desde 1980, recebia

a maior quantidade de IDE entre os PVD, perdeu uma importância relativa em 1997, verificando-se um aumento correspondente na quota da América Latina. Estes factos levaram a que em 1998 e, pela primeira vez em 13 anos, os fluxos de IDE para os PVD caíssem em cerca de 4% (166 mil milhões USD).

Os influxos para África aproximaram-se, em 1998, dos 8 mil milhões USD. Este montante revela-se muito interessante quando comparado com os valores dos primeiros anos da década de 90. Por seu lado, a Ásia tem vindo a verificar uma diminuição constante nas entradas de investimentos, tendo recebido, em 1998, apenas 13,2% dos fluxos mundiais de IDE, traduzidos em 84 mil milhões USD. Este facto deriva da crise financeira que afectou a região em 1997/98 e da recessão económica que se seguiu.

Entre 1996 e 1997, os fluxos de IDE destinados à América Latina registaram um aumento de 28%. Factores-chave que o permitiram foram: liberalização comercial, fortes políticas de privatização e desregulamentação. Em 1998, ano de turbulência para os mercados emergentes, as entradas de IDE para a região permaneceram fortes, excedendo os 71 mil milhões USD. Os países do Mercosul receberam quase metade do total dos fluxos. Pelo terceiro ano consecutivo, o Brasil foi o maior país de acolhimento individual destes fluxos, contando com cerca de 28 mil milhões USD.

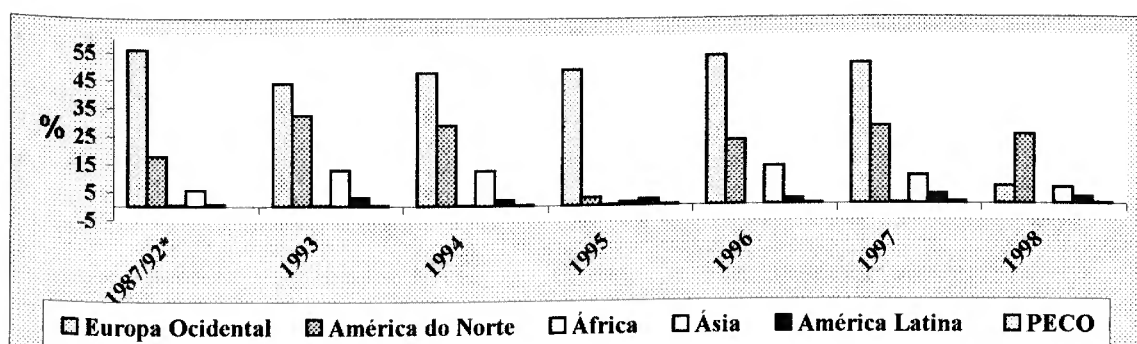
Os PECO viram os seus investimentos aumentarem nesta última década. Apesar de representarem ainda muito pouco a nível mundial (receberam em 1998, 2,7% dos fluxos totais), começam agora a ser mais atractivos para os investidores internacionais, principalmente para os países da UE devido ao programa de alargamento que inclui vários países desta região.

### **2.3.1.2 Principais Fontes do IDE Mundial**

No que diz respeito à saída de fluxos de IDE, o cenário é semelhante ao anterior: os PD atingiram níveis *record* em 1998, ao investirem cerca de 92% do total mundial, alcançando os 594 mil milhões USD. Os PVD verificaram, nesse ano, uma diminuição dos seus investimentos no exterior, contando apenas com 8% do total mundial (cerca de 54 mil milhões USD). Este decréscimo deve-se, principalmente, à crise financeira e económica verificada nos últimos anos e que afectou gravemente muitos PVD.

Como podemos observar na figura 3, a Europa Ocidental mantém a sua posição de maior investidor internacional (anexo 2), registando em 1998, a saída de 406 mil milhões USD (62% do total mundial). Dentro da região destaca-se o desempenho da UE, a qual contribui com 95% da saída dos fluxos de investimento. A nível individual destaca para o Reino Unido (30% do total da UE), Alemanha (22%) e França (11%).

**Figura 3:** Saídas de IDE no período 1987/1998



\* Média aritmética do período; Fonte: CNUCED (1999)

A América do Norte é o segundo grande bloco regional com maiores investimentos no exterior registando, em 1998, 25% das saídas totais (159 mil milhões USD). No entanto, a nível individual, os EUA são considerados os maiores investidores mundiais, tendo investido cerca de 132 mil milhões USD em 1998 (20% do total). A liderança dos EUA e da Europa Ocidental como principais fontes de IDE é confirmada pelos resultados do ranking anual das maiores EMN levada a cabo pelas Nações Unidas. Em 1998, de entre as 100 maiores EMN mundiais, apenas duas eram originárias de PVD<sup>20</sup>.

A Ásia diminuiu os seus investimentos drasticamente nos últimos anos. Em contraste com o início dos anos 90, o Japão diminuiu os seus investimentos devido à grande recessão de que foi protagonista, considerada até a pior desde a 2ªGM. As regiões de África e PECO, têm um papel muito insignificante como investidores internacionais, tendo registado, em 1998, respectivamente, 0,1% e 0,3% do total mundial.

## 2.4 FACTORES DETERMINANTES NA ATRACÇÃO DE IDE

No contexto actual de globalização, as estratégias das empresas são de extrema importância, pois as suas decisões de transferência de tecnologia, investimento e fluxos

<sup>20</sup> Petroleos de Venezuela e Daewoo da República da Coreia

de comércio podem influenciar a competitividade dos países receptores. As EMN são altamente selectivas no que diz respeito à localização do investimento directo e, por outro lado, os governos cada vez mais reconhecem estar envolvidos numa competição global por investimentos de capital internacional (bem como doméstico).

São vários os determinantes capazes de afectar a atractividade de um país para o IDE:

- **ao nível macro-económico**, os principais factores são a performance de certas variáveis chave e um ambiente regulatório estável, bem como ligações de longo prazo bilaterais, sub-regionais e de comércio internacional;
- **ao nível micro-económico**, a disponibilidade de serviços capazes de aumentar a qualidade das relações entre parceiros;
- **ao nível sócio-político**, as afinidades culturais e procedimentos semelhantes podem facilitar contactos iniciais entre parceiros.

Por outro lado, é preciso ter sempre presente as especificidades de cada país, considerando-se cada caso em particular: o tipo, tempo e evolução de qualquer investimento pode depender de várias características específicas ao país de origem, ao país de acolhimento, à firma investidora, à indústria, ao mercado específico e à grande e complexa interacção entre todos esses factores. Neste sentido, podemos tomar como princípio geral que, os países de acolhimento que oferecem o que a EMN procura e/ou os países de acolhimento cujas políticas são mais propícias às actividades da EMN, estão melhor posicionados na atracção de IDE. No entanto, as empresas também procuram determinantes de localização na sua interacção com as vantagens de propriedade e de internalização no contexto mais amplo das suas estratégias corporativas. Essas estratégias ambicionam, por exemplo, a redução de riscos, alcançar as acções dos concorrentes ou formas distintas de vantagem competitiva.

Num contexto de diferentes estratégias, o mesmo motivo e os respectivos determinantes do país de acolhimento podem adquirir diferentes significados. Por exemplo, o motivo da escolha de mercado pode traduzir-se, para uma EMN, no desejo de adquirir poder de mercado, enquanto que o objectivo de outra EMN pode ser a diversificação de mercados como parte de uma estratégia de redução de riscos. Isto leva à necessidade dos países de acolhimento entenderem, não apenas os motivos dos potenciais investidores mas também, as suas estratégias.

Uma medida adicional tomada por vários governos no sentido de atraírem IDE tem sido o uso de fundos públicos ou incentivos. As agências federais ou locais desenham acordos especiais, tais como subsídios e concessões de impostos, no sentido de induzir as empresas a estabelecerem-se em países ou regiões particulares. Essas políticas tornaram-se comuns entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, criando em certas nações as chamadas “guerras-fiscais” entre estados ou regiões.

Contudo, e apesar de todos os esforços, não há ainda indicações de que essas políticas, per si, tenham sucesso na atracção de fluxos de capital. Mais ainda, à medida que a economia internacional se torna completamente global e mais interdependente, o volume dos fluxos de IDE tornam-se parte de uma estratégia global por parte das EMN. A descentralização da localização é, assim, o resultado da internacionalização da produção através da procura contínua por lugares competitivos para a produção de bens e serviços. De acordo com a CNUCED (1998), os determinantes de IDE podem agrupar-se em três grupos distintos: quadro político, determinantes económicos e facilidade de negócio (anexo 3).

#### **2.4.1 Factores de Atracção de IDE nos Países em Desenvolvimento**

Dado que este trabalho tem como base um PVD – Brasil – julgamos ser interessante discutir aqui, quais os factores capazes de atrair IDE para esses países. A nossa análise incide, especificamente, na região onde o Brasil se encontra – América Latina.

A poderosa e crescente tendência sobre a globalização económica, que produziu um massivo aumento dos fluxos de IDE mundiais não ficou alheia à América Latina e, em especial ao Brasil que, através da reorientação das políticas de desenvolvimento para a liberalização do comércio e investimento, encorajaram as EMN a incluírem, progressivamente, esta região na sua organização, produção e desenvolvimento global, e nas suas estratégias de marketing. Em consequência, os fluxos de investimento para a região aumentaram incrivelmente no principio da década de 90. Desse modo, e no sentido de atrair IDE para a região, muitos países adoptaram legislações mais flexíveis ao mesmo tempo que introduziram fortes incentivos aos investidores. Medidas legislativas incluíram o principio da não discriminação entre investidores domésticos e

estrangeiros, a abertura de sectores económicos anteriormente restritivos, a eliminação de restrições à saída de receitas e simplesmente procedimentos administrativos.

No Brasil, a legislação sobre investimentos estrangeiros não tem tido muita influência sobre a decisão de se investir no país. As regras da Lei do Capital Estrangeiro do início da década de 60 (Lei 4.131 de 1962, alterada em 1964) permanecem estáveis há cerca de 30 anos, apesar de variações na sua interpretação, por parte dos órgãos executores da legislação, mediante actos como Resoluções, Decisões ou Instruções Normativas. *“Apesar de ser antiga, a lei (brasileira) é extremamente liberal no sentido de que não define áreas de cumprimento, permite o livre fluxo de moedas e não coloca grandes obstáculos ao investimento. Apenas nos últimos anos, e no contexto das políticas de liberalização, algumas EMN iniciaram pressões sobre o governo para a mudança da legislação”* (Gonçalves, 1997, p.53)

Tomando em consideração a perspectiva das EMN, a resposta dos fluxos de investimento a este novo ambiente, as novas oportunidades oferecidas pelos programas de privatizações e, em último mas não menos importante, a formação do grande bloco regional – MERCOSUL - poder-se-á dizer que têm existido, na economia brasileira, factores bastante positivos que, no longo prazo, poderão contribuir para a criação de um clima de investimento favorável e, desse modo, a um *optimismo qualificado*. De acordo com o Banco Mundial (1999) existem quatro medidas disponíveis aos países em desenvolvimento para se tornarem mais atractivos ao investimento internacional:

➤ **Adopção de políticas complementares de capital humano:** um estudo recente demonstrou que os países com baixos níveis de educação e baixas taxas de IDE crescem muito mais devagar do que os países com elevadas taxas de educação e baixas taxas de IDE. Esses resultados reflectem o facto de que se o trabalho é necessário para facilitar a transferência contínua de investimento e tecnologia, os trabalhadores deverão ser suficientemente educados – muitas vezes com aptidões específicas à indústria – e capazes de continuar a aprender. E, tendo em conta a discriminação que os investidores estrangeiros fazem entre regiões, a contrapartida para os governos melhorarem os sistemas locais de educação e formação aumenta cada vez mais.

➤ **Liberalização do regime político comercial:** O IDE tem maior impacto no crescimento de países que seguem políticas de promoção das exportações do que em

países que seguem políticas de substituição de importações. O IDE está cada vez mais conectado com as oportunidades de comércio do que com a exploração do mercado doméstico. O desenvolvimento orientado pelas exportações significa que os destinos de investimento não dependem da escala do mercado doméstico, pois as firmas procuram vender no mercado global. Como as EMN não estão mais ligadas aos mercados domésticos, têm mais flexibilidade na escolha das localizações. Ambas as ideias sugerem que políticas económicas estáveis e atractivas tornaram-se mais importantes.

➤ **Evitar induzir os investidores estrangeiros:** Estudos recentes provaram que entre 25 a 45% dos projectos de IDE tiveram um impacto negativo no bem estar nacional. Estes resultados reflectem o facto de que o IDE é, muitas vezes, acompanhado de políticas deturpadas, as quais podem incluir requerimentos aos produtores para usarem inputs domésticos e subsídios. Algumas políticas podem, de facto, encorajar o investimento mas, para a sociedade em geral as perdas podem ofuscar os ganhos.

➤ **Criar um conjunto estável de direitos e responsabilidades para os investidores estrangeiros:** as políticas nacionais e as instituições reguladoras ajudam a fomentar o clima conducente das EMN ao IDE. Proceder no sentido de definir os direitos e obrigações dos investidores é um bom começo. Muitos PVD estão já a dar os primeiros passos no sentido de criar este quadro legal e de simplificar os procedimentos burocráticos. Este tipo de reforma institucional é especialmente atractiva para quem pretenda investir em países com risco político e corrupção, visto que essas práticas estão negativamente associadas com o IDE.

Todas estas medidas ajudam os PVD, não só a conseguirem mais entradas de fluxos de investimento mas também a fomentarem o seu desenvolvimento e crescimento.

#### **2.4.2 Factores de Atracção do Mercado Brasileiro**

O seu grande mercado e potencial de crescimento têm sido os atributos básicos da história económica moderna do Brasil, a par de um clima geral de investimento muito favorável ao capital estrangeiro e às empresas. O país foi, durante muitos anos o principal receptor de IDE da América Latina, contando com quase metade do total de fluxos para a região. No entanto, a sua quota de entrada de fluxos diminuiu continuamente em resultado da prolongada instabilidade económica, a qual se tornou

numa significativa desvantagem de localização. A maioria das evidências indica mesmo que os principais motivos da mudança de estratégia do Brasil como país de acolhimento de IDE foram a instabilidade macro-económica e a intervenção governamental.

No sentido de reverter esta situação e também como parte da sua reforma económica, o Brasil eliminou barreiras comerciais, desregulamentou os mercados domésticos e privatizou indústrias estatais. Legislação proteccionista, como leis restritivas de importação de equipamento informático foram revogadas; direitos alfandegários diminuíram de uma média de 80% em 1985 para cerca de 14% actualmente, ao mesmo tempo que privatizou a indústria do ferro e do aço e muito do sector petroquímico.

Outro factor de grande importância para o ambiente de investimento que se vive no Brasil são os projectos de financiamento das instituições internacionais, existindo projectos do BM nos sectores agrícola, energético, do ambiente, dos transportes, da educação e da saúde, na gestão do sector público e no fornecimento de água. Salientam-se, ainda, os projectos do BID nos sectores do ambiente e dos transportes, no fornecimento de água, na gestão do sector público e no desenvolvimento do sector privado. Este banco aprovou em Setembro de 1998 um financiamento para o BNDES no valor de 1,1 mil milhões USD, sendo esta operação a maior da história do BID e também a mais elevada captação externa já feita pelo BNDES.

Todas estas acções, juntamente com o clima geral de abertura ao exterior que vem caracterizando toda a região da América Latina, levaram a que muitos investidores considerassem o Brasil como um destino de eleição quando se fala em PVD. Muitas são as razões que justificam essa atracção (Bessa, 2000):

- constitui uma das maiores economias do mundo, com um crescimento demográfico acentuado e com um PIB per capita relativamente baixo, contribuindo para uma expectativa de crescimento elevada;
- possui carências consideráveis no que respeita às infra-estruturas o que, nos próximos anos, deverá dar lugar a investimentos públicos de grande porte;
- o seu processo de privatizações e abertura ao capital estrangeiro realizou-se tardiamente, pelo que se oferecem ainda muitas oportunidades neste campo;
- o facto de se tratar de uma economia que se manteve muito fechada ao comércio internacional, com um sistema produtivo interno que, em vários sectores,

caracteriza-se por níveis de eficiência e por graus de consolidação relativamente reduzidos leva a que se esperem ainda muitas oportunidades interessantes para os investidores internacionais. Prova desta debilidade do sistema produtivo interno encontra-se no facto de o processo de abertura que caracterizou a economia brasileira nos últimos anos se traduzir num aumento das importações a um ritmo muito superior ao das exportações, com conseqüente agravamento do saldo da balança de bens e serviços com o exterior;

- a distância geográfica torna problemática a aproximação das empresas europeias ao mercado interno brasileiro, a partir dos centros de produção sediados na Europa. Tal constitui mais uma razão para intensificar a tendência actual para que os fluxos de IDE cresçam a ritmos superiores aos fluxos comerciais propriamente ditos.

De acordo com um relatório de pesquisa preparado para as Nações Unidas e parcialmente utilizado na CEPAL (*Características dos fluxos de investimento externo directo e as estratégias das empresas transnacionais no Brasil*) os principais determinantes do comportamento do IDE para o Brasil, a partir de 94/95, são: situação macro-económica, padrões de concorrência, reestruturação produtiva, estratégias empresariais, quadro legal, privatizações e tamanho do mercado (Gonçalves, 1999).

- **Situação macro-económica:** O ponto mais marcante neste campo é, sem dúvida, a queda da taxa de inflação que se verificou a partir de 1994 com a introdução do Plano Real. De facto, a estabilidade de preços tem um impacto favorável sobre a entrada de IDE, pois melhora o “clima de investimentos”. No entanto, quando analisamos o quadro macro-económico geral do Brasil, verificamos que persistem ainda graves desequilíbrios macro-económicos como o crescimento lento da produção, o desemprego e os desajustes nas contas públicas e nas contas externas.

- **Padrões de concorrência:** O processo de liberalização comercial iniciado pelo Brasil durante a última década foi determinante nos padrões de concorrência da economia e nas estratégias das EMN no país. No entanto, no que se refere ao IDE, a liberalização comercial tem um impacto envolto numa certa ambivalência. Por um lado, a redução das barreiras comerciais desestimula o IDE, uma vez que as empresas com capital estrangeiro perdem a protecção do mercado doméstico. A concorrência internacional também pode levar a trajectórias de desinvestimento, levando a que se

torne mais interessante para algumas dessas empresas explorar o mercado doméstico por meio de formas alternativas de internalização da produção. Por outro lado, a liberalização comercial permite aumento de produtividade. A importação de bens de capital tecnologicamente mais avançados a preços mais baixos leva a um aumento das margens de lucro. Mais ainda, a liberalização comercial provoca, inicialmente, um aumento das exportações, levando a um estímulo do IDE uma vez que o crescimento da procura por produtos importados gera o potencial de economias de escala na produção local, bem como benefícios organizacionais e mercados associados à proximidade com os clientes. Desta forma, inicialmente, testa-se o mercado com as exportações e, em fase posterior, a internacionalização da produção é feita por meio da produção local, o que exige fluxos de IDE.

➤ **Reestruturação produtiva:** Num contexto de crescimento moderado e de baixos níveis de investimento em activos fixos e em tecnologia, a produtividade tem apresentado um crescimento elevado como resultado do avanço do processo de modernização (racionalização, novos métodos de organização, equipamentos mais avançados, etc.). No que se refere ao processo de internacionalização da produção houve um aumento significativo da importância relativa do IDE, tanto em relação à FBCF quanto aos fluxos da conta de capitais da balança de pagamentos. A questão central reside na manutenção do actual processo de modernização. No que se refere ao sector dos serviços, o processo de reestruturação foi, sem dúvida, muito intenso, principalmente nos sectores da comunicação, transporte e energia eléctrica.

➤ **Estratégias empresariais:** Verifica-se, nos últimos anos, uma concentração crescente de empresas com capital estrangeiro no parque industrial brasileiro. Os investimentos no sector industrial, que dizem respeito à maioria do IDE, concentram-se, na automobilística, química, informática, metalúrgica, material electrónico e de comunicações e produtos alimentícios e bebidas. Existem, por outro lado, investimentos que deixam de se realizar devido a mudanças na conjuntura e nas expectativas económicas sobre a economia brasileira. Por este facto, e também pelas crises cambiais que se vêm observando desde 1995, as empresas tendem a concluir estratégias empresariais como medida defensiva diante de desequilíbrios macro-económicos.

➤ **Quadro legal:** Ao longo da última década, as restrições ao IDE na economia brasileira foram sendo gradualmente abolidas. As alterações ocorridas em 90/93 na

legislação básica foram orientadas para a criação de melhores condições de saída de capital estrangeiro, principalmente no que se refere às restrições quanto à remessa dos lucros e pagamentos por tecnologia. A revisão constitucional de 1995 conseguiu eliminar restrições sectoriais para a entrada de IDE. No entanto, este processo não pode ser separado da forte liberalização financeira, que criou condições mais favoráveis para as empresas de capital estrangeiro existentes no país funcionando, ao mesmo tempo, como estímulo à operação de novas instituições financeiras estrangeiras e à expansão daquelas já instaladas no país.

➤ **Privatizações:** Entre 1991/2000 privatizaram-se empresas públicas do governo federal e dos governos estaduais, com os investidores estrangeiros a contribuírem com 32 mil milhões USD(45%). Este foi, sem dúvida, um dos principais caminhos escolhidos pelos investidores internacionais para penetrar o mercado brasileiro.

➤ **Tamanho do mercado:** Neste campo, o Brasil apresenta-se com uma grande vantagem. Considerada a oitava economia do mundo, com um PIB superior aos 800 milhões de USD e um rendimento *per capita* superior a 4 mil USD, o país apresenta um extraordinário potencial de crescimento do mercado interno, ao mesmo tempo que, não pode ficar alheio à realização do acordo regional do Mercosul em 1991, que permitiu a expansão das oportunidades de comércio externo no nível sub-regional, com o aumento das exportações para a Argentina, Paraguai e Uruguai.

Por seu lado, o BNDES enfatiza como factores que incentivam o IDE para o mercado brasileiro:(i) economia de mercado dinâmica; (ii) diversificação do parque industrial com exportação para mercados diferenciados; (iii) agricultura moderna com produção elevada ao nível mundial; (iv) tradição com investimento externo; (v) cultura e valores ocidentais e, (vi) democracia pluralista (Fortes et Al, 1997).

Existem, no entanto, muitas interrogações sobre a sustentabilidade da atracção do Brasil ao investimento internacional. Subsistem ainda graves problemas internos que constituem factores de risco potencial para os investidores estrangeiros, exigindo muita reflexão e ponderação. O principal problema reside no campo das finanças públicas. Em 1999, o défice público rondou os 10% do PIB, valor insustentável, mesmo considerando que foi agravado pelo aumento das taxas de juro internas, na sequência da crise cambial. No Brasil há mais intranquilidade e incerteza porque não se sabe como financiar o

déficit externo e não se quer voltar à inflação. Tudo passa a depender da boa vontade dos credores para renovar os créditos necessários para compensar o desequilíbrio. O cerne da questão é definir o modelo de desenvolvimento do Brasil para os próximos anos. As grandes empresas estão interessadas no mercado interno brasileiro pelo que, se houver uma política séria com disciplina dos investimentos, elas não farão resistência, pois de qualquer modo a vantagem é maior se o mercado estiver em crescimento.

Em face das incertezas que o país enfrenta, uma estratégia, para ser eficaz, deve visar um horizonte a longo prazo e privilegiar o esforço de reconstrução. Um exemplo é conciliar o processo de globalização com a criação de emprego, privilegiando o mercado interno na orientação dos investimentos – a capacidade para importar deve ser utilizada de forma a dar prioridade às aquisições de tecnologia. Na ausência de um projecto autónomo que dê prioridade ao objectivo do bem estar social, o crescimento económico, sob a direcção de EMN, conduzirá inevitavelmente à concentração do rendimento em favor dos países criadores das novas técnicas.

## **2.5 EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO NOS FLUXOS DE IDE**

Uma das grandes consequências da globalização encontra-se na diversificação das formas de captação e aplicação de recursos, fruto das transformações gestadas nos anos 80, que permitem o acesso a capitais nas mais diversas modalidades. Mais ainda, no início da década de 90, a conjuntura internacional caracterizada por baixa inflação e baixas taxas de juro, implicou um grande volume de recursos disponíveis para aplicação. Ora, a diversificação dos investimentos destinados aos PVD tornou-se muito importante para a obtenção de maiores retornos e para a redução de riscos. Estes factores levaram ao aparecimento de novas possibilidades de financiamento dos défices externos, diferentes do padrão de empréstimos bancários, característica dos anos 70.

### **2.5.1 O Extraordinário Aumento dos Fluxos de IDE**

Se existem questões indiscutíveis sobre o fenómeno da globalização, uma delas é, sem dúvida, o espectacular aumento dos fluxos de recursos a nível internacional, proporcionado não só pelo aumento da sua disponibilidade no mercado mas também,

pelos recursos cada vez mais sofisticados das telecomunicações que fizeram diminuir as distâncias, criando um mercado *on-line* 24 horas por dia. Por outro lado, e em consequência da mudança do paradigma tecnológico na economia mundial, os produtos viram aumentada quer a sua vida útil, quer as suas tecnologias. Essas tecnologias implicaram, para os países industrializados, uma reformulação dos sectores tradicionais e a criação de novos sectores de ponta. No sentido de expandir internacionalmente a sua produção, esses países têm procurado implantar estratégias activas de política industrial quer através das exportações, quer sob a realização de investimentos directos.

No que respeita aos PVD, estes têm convivido com uma reestruturação das economias, consequência do aumento dos fluxos de IDE, do processo de abertura das suas economias e da necessidade de fomentar as exportações para evitar o desequilíbrio das contas externas. Também a liquidez do mercado financeiro internacional e a expansão capitalista têm implicado uma procura crescente de novos mercados por parte dos países centrais, aumentando, assim, o interesse de investimentos nos PVD.

*“Basicamente, quatro factores explicam o aumento da participação relativa dos PVD: a) relativo sucesso de políticas de estabilização no mundo em desenvolvimento em um cenário de ampla liquidez internacional; b) intensificação de políticas de atracção de capitais por parte de PVD mais abertos comercial e financeiramente; c) ênfase das políticas de privatização; d) crescente diversificação de posições por parte de empresas e investidores de carteira apostando em taxas de crescimento relativo maior dos PVD.”*  
(Carta de Sobeet, p.4, ano I, nº4, cf. Corrêa de Lacerda, 1999, p.64)

Todos estes factores têm contribuído para um aumento da participação dos PVD no montante global de recursos. Este fenómeno é observado tanto na participação dos países emergentes na obtenção de crédito mundial (cresceu de 2,5% do total em 1986 para mais de 10% em 1993) como nas parcelas crescentes de IDE a eles destinadas, sugerindo que cada vez mais o crédito e o investimento tendem a caminhar juntos. Também em consequência do aumento da participação dos PVD nos fluxos de IDE, verifica-se a expansão do stock acumulado de IDE. De acordo com o *ranking do stock* de IDE absorvido pelos PVD (anexo 4), o Brasil aparece em segundo lugar, logo após a China, apresentando, em 1998, um total de 156,8 milhões USD de IDE.

Um outro efeito do processo de globalização tem sido o aumento da competitividade internacional dos PVD, principalmente no que se refere a produtos manufacturados, de uso intensivo de mão-de-obra pouco qualificada. No entanto, torna-se um desafio para os PVD o facto das transformações do processo produtivo tenderem para a diminuição do papel do custo da mão-de-obra barata como condição suficiente para a competitividade. De acordo com o novo paradigma, deverá existir, por parte dos trabalhadores, uma maior preocupação com a força de trabalho qualificada.

### **2.5.2 A Globalização e a Economia Brasileira**

Durante a década de 80, a economia brasileira situou-se num quadro de instabilidade macro-económica, observando-se uma queda nas taxas de investimento, provocada, entre outros motivos, por: crise de financiamento observado na economia; elevação da inflação; elevação dos juros reais no mercado interno e, conseqüentemente, aumento do risco do investimento na produção. Essa diminuição dos investimentos produtivos provocou uma séria restrição ao crescimento sustentado visto que, mesmo que a economia crescesse, esse processo seria abortado pelas políticas económicas em vigor – política *stop and go* da economia brasileira. Surgiram então, nesse período – também denominado de *década perdida* – várias políticas de estabilização – as quais não são objecto de estudo deste trabalho – desde o Plano Cruzado, em 1986, seguido do Plano Bresser, em 1987, até ao Plano Verão, em 1989. No entanto, essas experiências não tiveram grande sucesso, dada a instabilidade das condições observadas na altura.

Toda esta situação coincidiu com o esgotamento do modelo de substituição de importações vigente até então. No final da década de 80, vários países começaram a rever a sua estratégia de desenvolvimento, entre eles o Brasil. A partir de 1990, o país procurou adaptar-se à nova realidade com a implementação de políticas desregulatórias e liberalizantes. A transformação da política brasileira dos fluxos de capital estrangeiro surgiu como resposta a essa nova realidade, criando condições mais favoráveis à atracção de recursos externos. Parece então que a economia brasileira enfrentou um duplo desafio: ao mesmo tempo que desenvolvia uma política de estabilização com vista a controlar o processo inflacionário ocorria a grande transformação na economia mundial, com o processo de globalização e a conseqüente perda de autonomia por parte dos Estados Nacionais.

Figura de destaque em todo este processo foi o BNDES. Esta instituição implementou, no início da década de 90, um modelo de desenvolvimento denominado “integração competitiva”, cujos financiamentos privilegiaram indústrias que apresentassem factores de competitividade, como qualidade total, tecnologia e aprimoramento da mão-de-obra. Foi também lançado o “Programa de Reestruturação e Racionalização Empresarial” no intuito de fomentar as fusões e incorporações no âmbito empresarial. O BNDES foi ainda indicado gestor do Programa Nacional de Desestatização. As prioridades na aplicação destes recursos assentavam no incremento da competitividade e produtividade industrial, na ampliação e modernização dos investimentos em infra-estruturas, na redefinição do papel do Estado, na parceria com a iniciativa privada e na tentativa de diminuir os desequilíbrios regionais e sociais.

Esta maior exposição ao mercado internacional induziu as empresas locais a procurarem padrões de competitividade baseados no mercado mundial, o que implicou profundos ajustes na estrutura da produção brasileira. Algumas mudanças verificaram-se na renovação tecnológica, na substituição da produção local por importações, na adopção de técnicas modernas de gestão e administração e também, em termos culturais, dando especial ênfase à formação de profissionais tendo como referência os valores de um mercado protegido. De acordo com esta nova realidade, as empresas procuram agora obter ganhos substanciais de produtividade, dando ao mercado uma oferta mais qualificada e diversificada de produtos a preços mais competitivos.

Após a introdução do Plano Real e da estratégia de estabilização baseada na âncora cambial, assistiu-se à queda da inflação e à intensificação da abertura da economia. Registrou-se uma crescente participação do IDE, através da instalação de novas fábricas, e do movimento de F&A, incluindo o processo de privatizações.

No caso da economia brasileira, a entrada de IDE tem sido crucial para o financiamento do déficit em transações correntes. Em 1997, o IDE alcançou 17 mil milhões USD, praticamente metade do déficit corrente e esse é, de facto, um factor positivo por se tratar de recursos de longo prazo. Este novo quadro coloca a discussão do financiamento externo num plano diferente do tradicional da economia brasileira, financiado com empréstimos bancários e, em pequena parte, por investimentos directos. Hoje, os empréstimos em moeda são ainda mais elevados, mas correspondem, quase

exclusivamente, à emissão de *bónus* e *notes* por empresas privadas. Além disso, observa-se que quase metade do déficit é financiado com IDE, sendo também significativos os investimentos de carteira.

No entanto, a crescente volatilidade dos capitais a nível internacional, visível nos produtos financeiros criados nos últimos anos, na desregulamentação dos mercados e no extraordinário avanço verificado na área das telecomunicações, representa verdadeiros desafios para as economias nacionais, especialmente para as economias denominadas de emergentes. E, no que à economia brasileira diz respeito, não nos podemos alhear da sua grande vulnerabilidade, demonstrada aliás, aquando da crise asiática, implicando um profundo ajuste na economia mundial. Este fenómeno obrigou à adopção de medidas de emergência, em consequência da crescente incapacidade dos Estados Nacionais fazerem frente ao movimento de globalização, ao sentirem o seu poder diminuído no sentido da implementação de políticas compensatórias.

Porém, se é verdade que a globalização diminuiu o campo de acção dos Estados Nacionais, não deve ser motivo para o imobilismo e para a ineficácia administrativa. Os PVD têm de se consciencializar de que a globalização exige uma estratégia de inserção internacional, sob pena de ficarem isolados. As perspectivas do Brasil na globalização parecem depender, em primeiro lugar, de saber se uma consolidação credível das finanças públicas irá melhorar as condições para uma estabilização macro-económica duradoura e, em segundo lugar, é necessário efectuar, no longo prazo, um esforço para melhorar a base de recursos humanos, muito fraca quando comparada internacionalmente. Sem mão-de-obra qualificada, as indústrias de tecnologia sofisticada dificilmente se tornarão competitivas a nível internacional.

#### **2.5.2.1 Visão dos Brasileiros em Relação ao IDE**

Apesar da existência de teses defensoras de que o aumento dos fluxos de IDE para o Brasil resulta da estabilidade económica alcançada, principalmente após o Plano Real, outras há que defendem que *“o ingresso de capital estrangeiro, na forma de IDE, é determinado fundamentalmente pelas oportunidades de lucro, e não pelas estratégias e políticas económicas correctas e apropriadas ... o ingresso deste não reflecte o grau de confiança na conduta de políticas e no desempenho do governo.”* (Gonçalves, 1999,

p.73). Esta tese baseia-se no facto da experiência histórica mostrar que os fluxos de IDE têm um comportamento cíclico, pelo que, não é aconselhável enquanto estratégia, contar com as entradas de IDE como fonte de financiamento de défices da balança de pagamentos. Ainda mais tratando-se de uma economia tão vulnerável como a brasileira.

Desde 1995 que se verifica um aumento dos fluxos de IDE e a conseqüente penetração do capital estrangeiro na economia brasileira, facto que tem entusiasmado as autoridades governamentais, defendendo-se, porém, que por detrás dessa manifestação se encontra a procura de elementos compensatórios para a degradação acelerada das contas externas do país. De acordo com Gonçalves (1999), a entrada de fluxos de IDE tem sido usada, pelas autoridades governamentais, como um indicador do grau de confiança dos agentes económicos internacionais na política do governo, sendo mesmo utilizado para apresentar um quadro optimista em relação ao futuro do país, passando a receber fluxos crescentes de IDE, integrando-se no sistema económico internacional, cada vez mais marcado pela globalização económica.

No entanto, a expectativa do actual governo aos fluxos de IDE parece resumir-se a três problemas concretos: (i) o agravamento das contas externas, cujo défice em transações correntes foi de 4,3% do PIB em 1998, o que torna o IDE uma peça central do processo de financiamento das contas externas; (ii) o financiamento das contas públicas, cujo défice nominal foi na ordem dos 8% do PIB em 1998. A política do governo é a de que, por meio de privatização haja uma arrecadação de recursos junto a investidores estrangeiros; (iii) desempenho medíocre e baixo dinamismo da economia brasileira. O capital estrangeiro promoveria o aumento da taxa de investimento da economia brasileira resultando em maiores taxas de crescimento económico.

Outro problema assenta nas políticas e estratégias do governo, determinantes na entrada do capital estrangeiro no país. Essas estratégias têm provocado o aumento da desnacionalização da economia brasileira, num período marcado por desempenho medíocre e fortes desequilíbrios. Essa desnacionalização significa que uma parcela crescente do *stock* de capital e da produção passa a ser controlada por estrangeiros (ou não-residentes) e, mais particularmente por EMN. “... a desnacionalização da economia brasileira vai do controle dos sectores de produção de painéis à extracção de titânio, da produção de aço a bancos, da navegação de cabotagens às telecomunicações, de

*supermercados à aviação, de chocolates a satélites, do transporte à electricidade. Praticamente nenhum sector produtivo tem escapado ao avanço das empresas estrangeiras sobre a economia brasileira ...” (Gonçalves, 1999, p.76).*

Consequência inevitável deste forte processo de desnacionalização é a perda de posição relativa de empresas estatais e privadas nacionais, enfraquecendo os blocos de capitais nacionais enquanto a importância relativa dos grupos estrangeiros aumenta. Houve mesmo o desaparecimento de grandes grupos privados nacionais. Alguns foram extintos por venderem as empresas para o capital estrangeiro, outros por se terem envolvido em processos de F&A nos quais o empresário brasileiro perdeu o controle das suas empresas. Contudo, os processos de fragilização e extinção de grupos privados nacionais, não somente grupos industriais, mas também de outros sectores (finanças, comércio) têm sido acompanhados do crescimento extraordinário de grupos económicos comandados pelos “barões da privatização”. A transferência do património público para o sector privado tem permitido associações e parcerias entre nacionais e estrangeiros.

A realidade é que existe um descontentamento em relação às políticas adoptadas pelo actual governo brasileiro no que diz respeito ao IDE (ver anexo 5). A principal vantagem de localização de empresas estrangeiras no país é a economia brasileira ser a oitava do mundo e possuir um mercado interno com extraordinário potencial de crescimento. A principal restrição ao seu crescimento é a concentração da riqueza e do rendimento no país. Ora, num país em que se verifica um aumento dos fluxos de IDE decorrente de uma política de privatizações, num contexto de fragilidade económica, é natural que haja um certo receio de agravamento dos desequilíbrios económicos e sociais, destacando-se a crescente vulnerabilidade externa, o aumento da concentração do poder económico e a fragilização do sector público.

## **2.6 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO**

O termo globalização, muitas vezes utilizado para dar conta da estratégia de grupos multinacionais, significa que a empresa considera o mundo como o seu mercado, afectando, assim, os seus factores de produção em função das vantagens concorrenciais existentes em cada região. Este facto tem conduzido ao posicionamento das EMN nos mais diversos países contribuindo para o espectacular aumento dos fluxos de IDE.

Neste contexto de globalização económica, o investimento internacional nos dois sentidos, contemplando “*inflows*” e “*outflows*”, tem ganho uma enorme relevância, comprovada quando comparamos os valores do final da década de 80, início da década de 90, com os anos recentes. De facto, em 1998, as entradas de IDE superaram os 640 mil milhões USD, quase o quádruplo do valor registado entre os anos 1987/92. Do mesmo modo tem sido o comportamento das saídas de IDE que, em 1998, alcançaram os 648 mil milhões USD contra os 198 mil milhões do início da década.

Os PVD em geral, e a América Latina em particular, têm protagonizado um papel muito importante na atracção desses investimentos. Esses países encetaram profundas reformas económicas nos últimos anos, baseadas em restrita disciplina fiscal, na abertura das suas economias através da liberalização dos fluxos de comércio e de capital, na liberalização do mercado e na redução do papel do Estado, com a consequente aceleração do processo de privatização. Essas mudanças políticas gerais têm sido acompanhadas por sólidas medidas económicas, particularmente no que diz respeito ao controle da inflação e à capacidade para um moderado e estável crescimento. E, como consequência directa, esse países observaram uma grande entrada de IDE, com grandes reflexos no desenvolvimento económico permitindo, desse modo, aceder a novas tecnologias e assegurar a formação e requalificação dos seus recursos humanos.

O Brasil, atento a esta globalização dos mercados, ao avanço tecnológico e às novas formas de gestão empresarial nos processos produtivos, eliminou as barreiras ao comércio externo e deu um novo ênfase às privatizações e desregulamentações. Estas reformas estruturais permitiram um ritmo acelerado de investimentos que produziram um resultado notável, traduzido no aumento de produtividade e competitividade das empresas instaladas em território brasileiro. Persistem, no entanto, algumas reticências quanto ao papel dos investidores estrangeiros e à posição assumida pelo governo brasileiro quanto às políticas de atracção do IDE. Afinal, apesar da performance favorável desempenhada pela economia brasileira, existem ainda muitas fragilidades que, a qualquer momento, se podem revelar muito desestabilizadoras.

Para uma melhor percepção do desempenho da economia brasileira iremos, no próximo capítulo proceder à sua caracterização, destacando-se, desde já, as reformas liberalizantes iniciadas no início da década de 90 e que mudaram a imagem do país.

## **CAPÍTULO III - CARACTERIZAÇÃO GERAL DA ECONOMIA BRASILEIRA**

### **3.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

Num espaço de tempo relativamente curto – uma década – a economia brasileira passou a conviver com um conjunto de características internas e externas que formam um cenário sem precedentes. Ao mesmo tempo, e de forma cada vez mais intensa, a própria importância relativa do país – uma das dez maiores economias do mundo – tem estimulado a procura por uma maior clareza no seu posicionamento em relação a esses novos elementos.

Neste contexto, servirá o presente capítulo para conhecermos a evolução da economia do país, analisando quais os progressos realizados e identificando ameaças e oportunidades que o Brasil poderá ainda enfrentar no futuro. Como tal, e para uma melhor compreensão da economia brasileira, aconselhamos uma leitura inicial do anexo 6, o qual contém uma descrição, muito breve, sobre algumas particularidades do país.

O capítulo inicia-se com a análise do processo de desenvolvimento económico brasileiro, desde a industrialização através da substituição de importações até à liberalização comercial. Posteriormente, destaque para as importantes reformas económicas que o país tem vindo a realizar no sentido de uma maior abertura ao exterior. Com efeito, desde o início da década de 90, foram introduzidas grandes novidades, tornando o país muito atractivo aos investimentos estrangeiros. Desde o Plano Real ao sucesso do programa de privatizações, o Brasil viu mudar a sua imagem de país de risco, para país com grande potencial de crescimento.

Nas partes seguintes do capítulo será analisado o comércio externo do Brasil, em geral, e deste com Portugal. Introduzimos também alguns dados sobre o IDE, mas a título meramente exemplificativo para a caracterização económica, pois este tema será analisado, em maior detalhe, posteriormente. Por último, serão tecidas algumas considerações sobre o papel da indústria do turismo naquele país.

## 3.2 DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

O modelo de desenvolvimento da economia brasileiro sofreu profundas alterações nas últimas décadas, fruto da própria evolução temporal, e das reais necessidades económicas de um país com grandes potenciais mas, ao mesmo tempo, possuidor de grandes problemas internos. Neste ponto iremos descrever os dois modelos principais que caracterizaram o desenvolvimento económico do Brasil.

### 3.2.1 Industrialização através da Substituição de Importações

O desenvolvimento económico do Brasil foi, tradicionalmente, baseado na industrialização através da substituição de importações (ISI) – montagem de uma estrutura industrial, o mais completa possível, dentro do próprio país, voltada primordialmente para o seu mercado interno. Este modelo teve início na década de 30 em resposta à profunda crise de 29, assumindo a forma de grande redução da capacidade de importar, em virtude da deterioração do poder de compra das exportações e da própria diminuição do *quantum* exportado, provocando défices na balança comercial e na balança de pagamentos. Gerou-se então a necessidade de adoptar medidas restritivas das importações, mediante manipulação da política cambial, no sentido de desvalorizar a moeda, o que acarretou elevados preços relativos dos bens importados, gerando oportunidades económicas a serem exploradas pelos produtores domésticos.

Dentro da sua lógica, este modelo exigia a criação de um ambiente económico protegido para a produção doméstica. Foi assim introduzida uma ampla rede de protecção, subsídios e incentivos, a qualquer produtor que desejasse suprir o mercado interno com bens produzidos domesticamente. Válido, portanto, para todos os sectores, independentemente de uma análise mais pormenorizada das reais vantagens comparativas de que gozavam tais sectores. Sendo que, toda esta protecção por parte do governo foi feita sem o estabelecimento de um compromisso de longo prazo, como por exemplo, o alcance de metas de exportação e incorporação de progresso técnico – os incentivos ficavam desvinculados de qualquer espécie de cobrança.

Do lado estrutural, a adopção da ISI implicou a supressão das fontes de competição da economia brasileira. A reserva de mercado para os produtores domésticos foi proporcionada pela protecção cambial até 1957, através das diversas políticas de câmbio promovidas pelo governo<sup>21</sup> - controles cambiais expressos em licenciamento de importações (1947/53) e sistema de taxas múltiplas de câmbio (1953/57). Contudo, apesar de todos os seus problemas, a ISI predominou no Brasil durante mais de 30 anos observando-se, porém, no final da década de 60, que esta estratégia de desenvolvimento penalizava fortemente o sector exportador. Foi então posto em marcha um amplo esquema de promoção de exportações. De facto, a partir dos anos 60, perante o esgotamento das experiências de crescimento proteccionista e de substituição de importações, por um lado, e os resultados de diversos estudos decorrentes da evolução da teoria neoclássica do crescimento económico, por outro, atribuiu-se grande importância ao comércio externo no crescimento económico dos países.

Nestes anos, o Brasil apresentou elevadas taxas de crescimento na exportação de mercadorias, principalmente de manufacturados<sup>22</sup>. Foi a dívida externa dos anos 80 que constituiu a gota de água atenuando contra a predominância deste modelo, a par da política proteccionista que tornava a economia muito ineficiente e voltada para o mercado interno – necessidade de uma estratégia de inserção competitiva da economia brasileira no mundo – o instrumento utilizado foi a liberalização do comércio externo.

### **3.2.2 Liberalização comercial**

A primeira tentativa de modificar a política de comércio externo foi a Reforma Tarifária de 88. Esta reforma teve um carácter limitado e pouco ambicioso devido à sua natureza essencialmente tarifária. No início da década de 90, foi implementada a Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), cuja importância residiu na liberalização do comércio externo e na desregulamentação da economia, ou seja, na abertura económica da economia brasileira, a qual representou um ponto de inflexão na trajectória do desenvolvimento do país, ao mudar profundamente as regras do jogo económico –

---

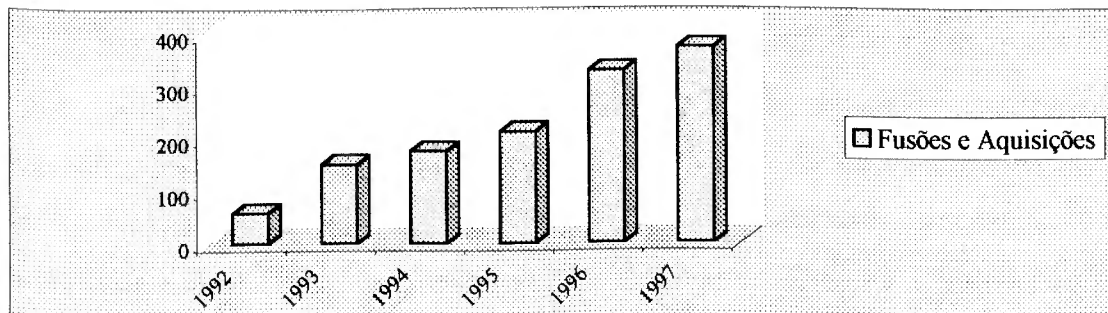
<sup>21</sup> A principal foi a Lei de Tarifas de 1957, cujo propósito era proteger adequadamente as novas indústrias que vinham sendo estimuladas. Esta lei ampliou e consolidou a protecção à indústria interna em crescimento, em muitos casos elevando-se as tarifas a 60, 80 e 150%.

<sup>22</sup> Entre 1967-87 a taxa média de crescimento das exportações de manufacturados situou-se nos 30% (Hidalgo, 1993)

passagem de uma economia fechada ou semi-fechada, para uma economia aberta. A consequência desta mudança institucional sentiu-se ao nível dos condicionantes fundamentais do ambiente económico, induzindo a uma grande reorganização dos mercados, provocando a mudança da mentalidade e da estratégia das empresas, conduzindo-as à preocupação com a aquisição de capacidade tecnológica e a busca por eficiência produtiva. Este contexto levou à entrada de diversas empresas estrangeiras no sentido de difundir novos padrões tecnológicos e organizacionais por meio de F&A.

Cerca de 1500 F&A ocorreram entre 1992 e 1998 (FMI, 1998). Nessas operações, 61% dos compradores foram empresas estrangeiras (principalmente da América do Norte) e 59% das transações envolveram empresas do sector manufacturador. As principais indústrias foram alimentos e bebidas (14%), metalúrgica (13%), maquinaria eléctrica (12%) e produtos farmacêuticos (8%). Dentro dos serviços, os quais contam para cerca de 1/3 do total de F&A neste período, as finanças e os seguros, as telecomunicações e os serviços de informação foram os principais recipientes.

**Figura 4:** Fusões e Aquisições no Brasil 1992/1997



Fonte: Simões de Almeida (1999)

Do ponto de vista institucional, estas foram as grandes evoluções da economia brasileira até à década de 90. No entanto, outros factores são necessários para uma caracterização autêntica. Será feita, assim, uma descrição da situação dos diversos sectores produtivos para depois nos debruçarmos numa das maiores preocupações de sempre no contexto brasileiro: o combate à inflação.

### 3.3 RECURSOS E ESTRUTURA DE PRODUÇÃO

Desde sempre, o Brasil tem aproveitado os benefícios provenientes dos seus recursos naturais, nomeadamente, a terra cultivável, os minérios metalíferos, a pecuária, a

madeira e os recursos hidroeléctricos pelo que, apresenta, actualmente, vantagens comparativas nalguns produtos agrícolas (café, soja e açúcar), produtos pecuários (carne, pele e couros) e produtos de madeira (papel e pasta de papel). A agricultura representa 8,9% do PIB (ano 1997), enquanto a indústria é responsável por 37,5% e os serviços por cerca de 54%.

**Quadro 7:** Estrutura Produtiva

	1997 % do PIB
<b>Agricultura</b>	8,9
<b>Indústria</b>	37,5
<b>Transformadora</b>	23,5
<b>Serviços</b>	53,6
<b>Total</b>	100

Fonte: ICEP

### 3.3.1 Sectores Produtivos

➤ **Agricultura:** Apesar do sector ter sido prejudicado pelas políticas proteccionistas até ao final dos anos 80, o país tem sido um grande exportador de produtos agrícolas (foi o maior produtor mundial de café durante mais de um século. Presentemente é o segundo produtor mundial de cana-de-açúcar, a seguir à Índia e de soja, depois dos EUA). Nos anos 90, o sector beneficiou de condições climáticas favoráveis, de um aumento dos fundos governamentais e de preços superiores à inflação, apenas a falta de infra-estruturas, especialmente de transportes, tem contribuído para limitar a expansão da oferta neste sector.

➤ **Recursos Minerais:** Os recursos minerais – minério de ferro, carvão, zinco, ouro, estanho, cobre e calcário - são também muito abundantes no país, sendo que, alterações constitucionais aprovadas em 1995 possibilitaram a entrada de investidores externos na indústria extractiva, o que atraiu o interesse de empresas estrangeiras.

➤ **Energia:** O sector energético é dominado por duas fontes de energia – o petróleo e a hidroelectricidade. O gás é ainda uma alternativa pouco importante e o carvão é consumido quase que exclusivamente pela indústria de aço. O problema principal neste sector são as insuficientes infra-estruturas energéticas, prevendo-se avultados

investimentos nos próximos 10 anos. No entanto, o programa de privatizações levado a cabo pelo governo brasileiro possibilitou a entrada de concorrentes estrangeiros.

➤ **Indústria Transformadora:** A indústria transformadora desenvolveu-se muito rapidamente nos anos 30 devido à ISI. Na década de 70, avultados investimentos – financiados por empréstimos estrangeiros – contribuíram para a expansão da capacidade produtiva e, no início dos anos 80, o Brasil já exportava um conjunto de bens intermédios básicos. A remoção das barreiras não tarifárias e a redução dos direitos aduaneiros expuseram a indústria transformadora nacional à concorrência estrangeira. Os bens de consumo beneficiaram da liberalização comercial, a partir de 1990, uma vez que os bens de capital necessários à sua produção passaram a ser importados a um custo inferior. Os bens de consumo não duradouro não tiveram um desempenho favorável. Os têxteis, vestuário e calçado sofreram a influência da concorrência asiática, quer no mercado doméstico quer no exterior. Quanto aos bens intermédios, a produção manteve-se ligeiramente abaixo da média na década de 90. As indústrias de aço e de petroquímica foram privatizadas e reestruturadas. Nos bens de capital, a falta de investimentos durante os anos 80 e 90 afectou os serviços envolvidos. O protecçãoismo provocou o aparecimento de deseconomias de escala, enquanto que a liberalização comercial forçou as empresas a enveredarem pelo caminho das F&A e joint-ventures com companhias estrangeiras.

➤ **Serviços:** Os serviços, nomeadamente os financeiros, tornaram-se os mais sofisticados da região. Actualmente, o sistema financeiro é composto por três autoridades monetárias – Conselho Monetário Nacional, Banco Central e Comissão dos Valores Mobiliários. Em 1997, avançaram as privatizações na banca, o que permitiu aos investidores estrangeiros entrarem no sistema financeiro. O comércio, principalmente o de retalho, apresenta-se como o maior da América Latina. Quanto ao turismo, constitui uma actividade com pouco peso económico, contrariamente ao potencial que o país pode oferecer.

➤ **Transportes e Telecomunicações:** Nos transportes e telecomunicações, têm-se verificado uma certa deterioração, a qual prejudicou a competitividade internacional do país. Para colmatar esta situação, o governo implementou um ambicioso programa de privatizações (o qual será analisado mais tarde).

### 3.4 PROCURA, PRODUÇÃO E PREÇOS

Nas décadas de 60 e 70, o Brasil registou taxas de crescimento consideráveis, na ordem dos 10% anuais. De 1974 a 1980, esse crescimento abrandou, mantendo-se a taxa anual nos 5%. Na década de 80 verificou-se um desempenho menos favorável da economia brasileira, com ciclos de contracção e expansão. Já na década de 90, o país sofreu uma forte recessão entre 1990-92, após a qual retomou o crescimento. Esse crescimento económico foi impulsionado pela indústria transformadora, que estava com capacidade subutilizada, em consequência do seu desenvolvimento nas décadas anteriores.

Essa vigorosa retoma económica foi inicialmente orientada pelo consumo, apoiado por salários reais mais elevados e pela expansão do crédito (na sequência da baixa da inflação). Verificou-se também, nessa altura, um aumento substancial da taxa de investimento em virtude do quase pleno emprego verificado na indústria transformadora. Entretanto, com o crescimento da procura interna a ultrapassar a expansão da produção verificou-se um abrandamento no crescimento das exportações, provocando um défice na balança comercial.

Entre 1994/95 assistiu-se a um declínio da taxa de investimento e da taxa de crescimento do PIB devido às restrições ao crédito e às elevadas taxas de juro impostas pelo Governo. A partir de 1996, o nível de actividade económica estabilizou, com o crescimento do PIB a situar-se nos 3,7% em 1997. A partir de 1998 houve um abrandamento da actividade económica, com um incremento do PIB de 0,2%. Para 1999, em função do impacto da queda da produção industrial logo após a crise russa e, principalmente no início do ano, com a mudança na política cambial, prognosticou-se uma recessão, o que não se chegou a verificar. Diante desse ambiente, a indústria, durante o ano, operou com muita cautela. Investiu o estritamente necessário, tentando acompanhar o baixo nível da procura interna e recuperar o mercado externo. Apesar das incertezas que provocaram a cautela dos agentes económicos, a maior parte dos indicadores da produção mostrou um comportamento relativamente estável.

No entanto, o crescimento previsto para este ano de 4%, poderá estar comprometido por falta de dinamismo do consumo privado, com as famílias a retraírem os gastos por falta

de confiança no futuro. As vendas no retalho alimentar, por exemplo, caíram 5,9% em Maio face ao mesmo mês do ano anterior, resultando numa queda acumulada no ano de 1,8%. Também na área dos bens duradouros, o crescimento das vendas de automóveis baixou para mais de metade entre o primeiro e o segundo trimestre do ano, para 6,1%.

Esta fragilidade do consumo é ainda, segundo os analistas, um efeito da crise em que o país entrou, com a queda do real no início de 1999. Os salários baixaram 5,5% o ano passado, o que afectou fortemente o poder de compra dos brasileiros. A solução para reavivar o consumo poderá estar na criação de empregos. De acordo com o governo brasileiro, foram já criados mais de 800 mil empregos nos últimos 12 meses, existindo ainda grandes empresas dispostas a criar mais postos de trabalho, o que levará ao aumento do poder de compra.

### 3.4.1 Combate à Inflação

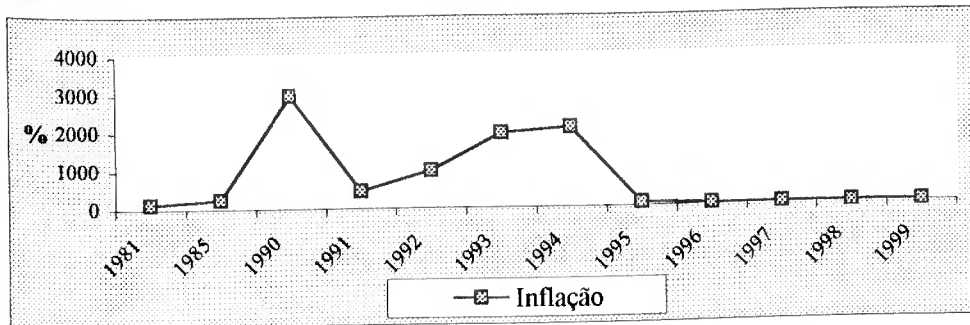
O Brasil caracterizou-se por inflação crónica ao longo da sua história<sup>23</sup>. Em vez de diminuir com a produtividade, a inflação brasileira apresentou nítida tendência à aceleração. Assim, além das distorções causadas pelo crescimento económico acelerado, o Brasil sofreu todas as distorções e redistribuições de rendimento, causadas por um fenómeno inflacionário galopante.

Desta forma, o controlo da inflação constitui uma das principais prioridades do Brasil, sendo a base da sua imagem internacional, crédito, estabilidade social e política. A figura 5 mostra a evolução da inflação desde a década de 80 até aos dias de hoje. Nela se pode observar que o final da década de 80 e o início da década de 90 foi marcado por uma explosão da inflação: em 1985 registou-se 226%, tendo atingido 2947% em 1990. Em 1991 houve um abrandamento, mas registou-se uma nova elevação dos preços nos anos seguintes, até 1994.

---

<sup>23</sup> Há indicadores de que o Brasil sofreu inflação no séc.XIX enquanto que a economia da Europa e dos EUA apresentou queda dos preços juntamente com aumento da produtividade. A situação inflacionária complicou-se ainda mais neste século, especialmente após a 2ªGM. A pressão do desenvolvimento acelerado para diminuir a diferença com os países mais desenvolvidos resultou em aceleração da inflação que provocou períodos de crise económica e política.

**Figura 5:** Evolução da Inflação 1985/1999



Fonte: FMI; Valores de Outubro 1999

A partir dessa data houve uma clara inversão da tendência inflacionista, suportada por um plano de estabilização. Efectivamente, em 7 de Dezembro de 1993, no sentido de reduzir o défice orçamental, considerado causa da elevada inflação, foi oficialmente anunciado o Plano Real, envolvendo três etapas:

- ajustamento das finanças públicas através de medidas fiscais e orçamentais;
- redefinição de salários e preços numa nova unidade de valor (URV), acompanhada da proibição da indexação salarial (a URV tendo por razão de troca, ao início, 1 USD)
- a introdução, em Julho, de uma nova moeda – o real – assistindo-se à substituição da velha moeda – o cruzeiro real. A paridade estabelecida foi na linha da apreciação da moeda brasileira, o que representou uma vulnerabilidade com dois efeitos: estimulou as importações e o país passou a ter défices comerciais.

Este programa de estabilização tornou-se num magnífico sucesso. De acordo com o IPC do FIPE, a inflação desceu de 50,75% ao mês, em Junho, para 6,95%, em Julho e 1,95% em Agosto, contrastando com todos os programas de estabilização implantados anteriormente (Ramalho, 1998). Porém, o sucesso deste plano não se resume à queda das taxas mensais da inflação. Uma profunda transformação no processo de determinação de preços na economia eliminou aquela que, no passado, foi uma das principais barreiras no caminho da estabilização: a indexação generalizada de preços, salários, câmbios e juros. Conseguiu-se, assim, que o sistema de preços passasse a reflectir as verdadeiras condições existentes nos diversos mercados, permitindo que os ajustes de preços relativos ocorressem sem aceleração da inflação.

Neste contexto, a inflação atingiu, em 1998, o mais baixo patamar desde 1939, ano em que se elaborou o primeiro indicador sistemático de inflação, situando-se nos 3,2%.

Vários foram os factores que motivaram a desaceleração dos preços no período, dos quais, manutenção da taxa de juros em patamar elevado, o que contribuiu para reduzir a procura e inibir o crescimento dos preços; diminuição do preços das *commodities* agrícolas e minerais no mercado internacional; adequada oferta de produtos agrícolas, proporcionada por condições climáticas favoráveis e redução do preço dos combustíveis, possibilitada pela desregulamentação da sua comercialização e intensificada pela concorrência.

### **3.5 REFORMAS ECONÓMICAS**

Com a estabilização alcançada a partir do Plano Real parece possível voltar a pensar o processo de desenvolvimento da economia brasileira num horizonte temporal mais amplo. Não esquecendo, porém, que a estabilização não se resume à redução da inflação – principalmente num país em que a inflação elevada gerou, ao longo de mais de vinte anos, profundas distorções na estrutura económica – e, como tal, outras transformações são necessárias. Foram introduzidas algumas reformas na economia brasileira, no sentido da manutenção da abertura externa da economia, na adaptação do sistema financeiro à nova realidade e, principalmente à reforma do Estado, em suas múltiplas dimensões: privatização, concessão de serviços públicos a empresa privadas e à redefinição de prioridades.

#### **3.5.1 Plano Real**

Em 1994 foi introduzido o plano de estabilização de Fernando Henrique Cardoso (então Ministro das Finanças) que teve o efeito principal de reduzir a taxa de inflação. Em 1997, o Plano Real consolidou-se enquanto esforço de estabilização mais bem sucedido dos últimos 30 anos. Conjugado com a aplicação de eficazes políticas económicas, esse plano conseguiu, num curto espaço de tempo, atingir os objectivos iniciais que estiveram na base da sua criação – sustentar e reduzir o ritmo inflacionário; assegurar o crescimento sustentado do PIB, dos investimentos, emprego e produtividade; diminuir os desequilíbrios sociais – restaurando deste modo a confiança dos investidores no país. Para o sucesso desta estratégia foi fundamental a mudança do ambiente económico, no sentido de uma maior abertura comercial, de modo que a concorrência com os produtos

importados pudesse restringir os aumentos de preços internos e, por outro lado, impelir os produtores nacionais para a procura de ganhos de produção. Outro factor importante foi a condução da política monetária. Logo após a implementação do Plano Real, verificou-se um aumento dos agregados monetários com o Banco Central a sancionar o aumento da procura de moeda, resultante da queda brusca da inflação.

O comportamento da produção nesse período obedeceu a uma trajectória típica de programas de estabilização com base na taxa de câmbio. Após um forte crescimento da procura interna e do PIB, foi necessário impor restrições ao consumo, levando a uma desaceleração da actividade económica. No entanto, em finais de 95 verificou-se uma recuperação dos níveis de produção e consumo<sup>24</sup>. Em 1998, ao lado dos ajustes ao choque externo provocado pela crise asiática, a economia brasileira enfrentou novos constrangimentos em função da instabilidade na Rússia, uma vez que a deterioração da conjuntura internacional afectou negativamente a credibilidade nos mercados emergentes. O país recorreu, no final desse ano, ao suporte da comunidade financeira internacional, por meio de acordo coordenado pelo FMI, com vista à recomposição progressiva das reservas internacionais e à preservação da política cambial.

Assim, a condução da política económica orientou-se pela busca de ajustes internos necessários em razão da conjuntura externa adversa, contemplando a transparência de objectivos e de instrumentos, de modo a favorecer a recomposição da credibilidade comprometida pela crise financeira internacional. Visando preservar a estabilidade alcançada nos últimos anos, procurou-se aumentar a eficiência na gestão das contas públicas, dar continuidade ao processo de modernização da economia e garantir a normalidade das relações financeiras externas.

### **3.5.2 Programa Brasil em Acção**

Este programa sistematiza a execução de uma serie de projectos governamentais, cujo orçamento prevê avultados investimentos. O seu objectivo principal é conduzir o país de maneira equilibrada, preparando todas as regiões para uma inserção competitiva no contexto internacional. Esses projectos desenvolvem-se numa relação de

---

<sup>24</sup> Estima-se que, em média, nos três primeiras anos do real, o PIB tenha crescido 4% ano (ICEP, 1999).

complementaridade e sinergia necessária, principalmente, no caso dos projectos de infra-estruturas, indispensáveis para viabilizar, em todas as suas potencialidades, os investimentos já iniciados pelo sector privado, além de estimular a criação de novas oportunidades de investimento.

Os resultados esperados deste projecto são: (i) criar um ambiente favorável ao investimento privado nacional e estrangeiro; (ii) promover o crescimento sustentável; (iii) gerar empregos em quantidade compatível com a expansão da força de trabalho e, (iv) reduzir as disparidades sociais e regionais.

### 3.5.3 Privatizações

As privatizações no Brasil processam-se num ambiente de grande actividade das bolsas de valores internacionais, no qual o país tenta obter benefícios para os seus objectivos económicos. Devido à redução das necessidades de financiamento do governo, as taxas de juro diminuíram, incentivando os investimentos com aumento da produção e do emprego. Desse modo, o governo concentraria os seus recursos em actividades tradicionais: saúde, educação, habitação e segurança. O melhoramento de alguns desses serviços contribuiria para a estabilidade social e política e para o desenvolvimento do capital humano do país. Devido à maior eficiência de grandes empresas em actividades económicas importantes, os mercados de capitais seriam fortalecidos e o país continuaria o processo de globalização.

O processo de privatização é feito a vários níveis, nomeadamente, existem as privatizações federais - que incluem as telecomunicações e o Programa Nacional de Desestatização (PND) - e as privatizações estaduais.

**Quadro 8:** Resultados Acumulados das Privatizações 1991/2000

Unidade: milhões USD

PROGRAMA	RECEITA DA VENDA	DÍVIDAS TRANSFERIDAS	RESULTADO GERAL
<b>PRIVATIZAÇÕES FEDERAIS</b>	46 724	11 326	58 050
Telecomunicações	26 978	2 125	29 103
PND	19 746	9 201	28 947
<b>PRIVATIZAÇÕES ESTADUAIS</b>	26 471	6 592	33 063
<b>TOTAL</b>	<b>73 195</b>	<b>17 918</b>	<b>91 113</b>

Fonte: BNDES

De acordo com o BNDES, entre 1991 e Abril de 2000, os resultados acumulados das privatizações foram de 91 mil milhões USD, destacando-se os sectores das telecomunicações (35%), energia eléctrica (34%) e siderúrgico (9%).

**Figura 6:** Participação Sectorial das Privatizações



Fonte: BNDES

As privatizações federais resultaram em 58 mil milhões USD, sendo que, no âmbito do PND, implementado no início da década de 90, sob a responsabilidade do BNDES e cujo objectivo principal consistia na “redefinição do papel do Estado através da transferência de suas actividades económicas para o sector privado” (BNDES, 1997)<sup>25</sup>, foram já privatizadas 65 empresas e participações accionárias estatais federais, a maioria na siderurgia, química e petroquímica, fertilizantes e energia eléctrica (conforme anexo 7 e 8). As privatizações estaduais, entre 1996/2000, realizaram 31 mil milhões USD, contando com empresas privatizadas e venda de participações/ofertas públicas. Até Maio do ano corrente, foram já contabilizados 1,4 mil milhões USD.

**Quadro 9** Privatizações Estaduais – Resultados Acumulados 1996/2000

Unidade: milhões USD

Ano	Receita dos Leilões	Dívidas Transferidas	Resultado Geral
<b>1996/1999</b>	25.168	6.461	31.629
Empresas Privatizadas	21.441	6.461	27.902
Venda de Participações/Ofertas Públicas	3.727	-	3.727
<b>2000</b>			
Empresas Privatizadas	1.303	131	1.434
<b>Total</b>	<b>26.471</b>	<b>6.592</b>	<b>33.063</b>

Fonte: BNDES (2000); conforme anexo 9

<sup>25</sup> Cf. Fortes et al. (1997), p.35

### 3.5.3.1 Participação de Investidores Estrangeiros

Não existem restrições legais ao capital estrangeiro no que se refere à sua participação no capital das empresas desestatizadas, excepto quando existir na legislação específica do sector ao qual a empresa pertença, qualquer disposição em contrário. Observa-se, na fase actual, um aumento da participação do capital externo nas privatizações. No sector eléctrico a participação do capital estrangeiro foi bastante significativa<sup>26</sup>.

**Quadro 10:** Participação do Investidor Estrangeiro nas Privatizações – 1991/2000

Nacionalidade	PND		Estaduais		Telecomunicações		Total	
	milhões USD	%	milhões USD	%	milhões USD	%	milhões USD	%
USA	1.638	8,3	5.736	21,9	3.692	13,7	11.066	15,1
Espanha	1	0	4.027	15,2	5.042	18,7	9.070	12,4
Chile	-	-	1.006	3,8	-	-	1.006	1,4
Itália	-	-	143	0,6	1.220	4,5	1.362	1,9
França	479	2,4	90	0,3	10	0	580	0,8
Argentina	-	-	148	0,6	11	0	159	0,2
Portugal	1	0	658	2,5	4.224	15,7	4.882	6,7
Uruguai	0	0	-	-	-	-	0	0
Coreia	-	-	-	-	265	1	265	0,4
Suécia	-	-	-	-	599	2,2	599	0,8
Japão	8	0	-	-	256	0,9	264	0,4
Alemanha	75	0,4	-	-	-	-	75	0,1
Holanda	5	0	410	1,5	-	-	415	0,6
Inglaterra	2	0	692	2,6	21	0,1	715	1
Canadá	21	0,1	-	-	671	2,5	692	0,9
Bélgica	880	4,5	-	-	-	-	880	1,2
Outros	157	0,8	350	1,3	-	-	506	0,7
<b>Part. Estrangeira</b>	<b>3.267</b>	<b>16,5</b>	<b>13.260</b>	<b>50,3</b>	<b>16.011</b>	<b>59,3</b>	<b>32.536</b>	<b>45</b>

Fonte: BNDES

A maioria dos investidores estrangeiros participantes nas privatizações são originários dos EUA (15%), seguidos de Espanha (12%). Portugal é actualmente o terceiro país que

<sup>26</sup> Na privatização da empresa Light, por exemplo, a participação foi de cerca de 61% (1,384 milhões USD). No caso da empresa Gerasul, o capital estrangeiro atingiu 100% da venda, representando 879 milhões USD.

mais investe nas privatizações brasileiras, cerca de 6,7%. Facto que demonstra bem a crescente proximidade que se vem verificando entre os dois países. Em termos de valores, o ingresso de IDE vinculado às privatizações atingiu, em 1998, 6,1 mil milhões USD e, em 1999 8,7 mil milhões USD (28%), reflectindo o optimismo dos investidores externos em relação à economia brasileira.

**Quadro 11:** Valor das Privatizações no IDE

	ENTRADAS			SAÍDAS	TOTAL LÍQUIDO
	Privatização	Outros	Total		
1995	-	5 475	5 475	1 163	4 312
1996	2 645	7 851	10 496	520	9 976
1997	5 249	13 494	18 743	1 660	17 083
1998	6 121	22 381	28 502	2 609	25 893
1999	8 786	22 591	31 377	1 401	29 976

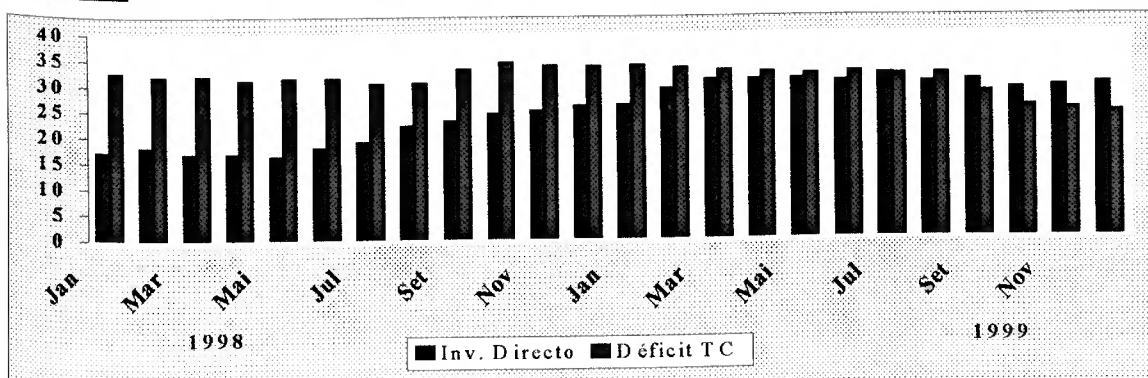
Fonte: BCB

### 3.5.4 Perspectivas

Apesar do desempenho favorável que se tem vindo a observar na economia brasileira, o país enfrenta ainda vários problemas com os quais demonstra alguma preocupação e que requerem atenção para garantir a estabilidade financeira: o défice em transações correntes da balança de pagamentos e o défice geral do sector público.

O défice em transações correntes atingiu, em 1998, 34,1 mil milhões USD (4,39% do PIB), dos quais 76,6% financiados por meio de ingresso de IDE. Tal resultado contribuiu para a redução das necessidades de financiamento externo a 1,1% do PIB, o menor valor registado desde Agosto de 1996. Em 1999, o valor mais alto concentrou-se nos 33,7 mil milhões USD, (4,45% do PIB). Apesar do défice comercial ter aumentado em 1998, manteve-se inferior ao montante de 1997, pelo que, o elevado défice em transações correntes ficou a dever-se ao substancial saldo negativo registado nas balanças de serviços e rendimentos. É visível no gráfico seguinte um ambiente internacional favorável, permitindo o financiamento do défice externo com geração de divisas. No entanto, é preciso ter em conta que défices contínuos na balança de transações correntes podem gerar expectativas cambiais, tendo o país alterado já as bandas de desvalorização em diversas ocasiões.

**Figura 7:** Investimento directo e défice de transações correntes



Fonte: BCB

Neste contexto, é possível afirmar que a dinâmica da economia brasileira está profundamente marcada pelo comportamento das entradas de capital externo. A partir do final da década de 60 e ao longo da década de 70 observou-se uma grande entrada de recursos no país, ao mesmo tempo que se verificaram elevadas taxas de crescimento económico. No início da década de 80, assistiu-se à crise da dívida externa dos PVD e à reversão do fluxo de recursos externos ao país. Internamente, verificaram-se quedas nas taxas de crescimento e aceleração inflacionária. Mais recentemente, a partir do início da década de 90, o país voltou a receber significativos recursos externos o que lhe permitiu arriscar uma estratégia de estabilização com base na abertura comercial e na ancoragem cambial, que obteve sucesso na estabilização dos preços.

Em 1998, as reservas internacionais reduziram-se, pois as entradas de capitais foram insuficientes para manter os níveis anteriores, verificando-se também saídas líquidas de capitais de curto e médio prazo. No início de 1999, verificaram-se pressões sobre o Real, desplotando o risco de uma desvalorização e o conseqüente efeito inflacionista. Embora as autoridades tentassem medidas para defender a moeda, a confiança no mercado diminuiu e, após fortes pressões sobre as reservas cambiais, em 13 de Janeiro, o Banco Central ampliou a banda cambial e aumentou as suas intervenções nos mercados. No entanto, as pressões não se reduziram e, a 15 daquele mês, o Banco Central deixou que o Real passasse a flutuar livremente, pondo fim ao Plano Real<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> A taxa de câmbio média alcançou 1USD=1,52BRL em Janeiro e 1USD=1,91BRL em Fevereiro, comparada com a taxa 1USD=1,21BRL antes da mudança de regime.

A partir desta altura e, com um regime de taxa de câmbios flexível, o objectivo prioritário de política monetária foi evitar que o aumento dos preços dos bens comercializados, em consequência da depreciação do Real, conduzisse a uma aceleração da inflação. Para tal, e mediante o aumento das pressões quando a taxa de câmbio caiu para um nível ainda mais baixo (1USD=2,12BRL em 29 de Janeiro), o BCB viu-se obrigado ao aumento das taxas de juro. Desde essa altura, o BCB tem vindo a diminuir as taxas de juro gradualmente. No entanto, a depreciação do Real gerou um significativo aumento da competitividade brasileira. Como consequência verificou-se, no final de 1999, uma diminuição do défice comercial. O desempenho das exportações, no último trimestre do ano, indica que a expansão de vendas e a recuperação de mercados externos se efectivaram. Os resultados mostram que as exportações atingiram um ponto de inflexão, ao passar, de um período desfavorável, para outro de significativo crescimento. Confirmando-se a restauração da confiança internacional no país.

Um outro problema situa-se ao nível do défice público, o qual requer maiores reformas nas finanças públicas. A redução do défice é indispensável para manter a estabilidade e credibilidade da economia. A partir de 1998, a gestão das contas públicas beneficiou de condições estruturais mais favoráveis, com as aprovações e as regulamentações da Reforma Administrativa, da Reforma da Previdência e da Lei Geral de Previdência Pública. A percepção sobre os fundamentos da economia brasileira em relação às finanças públicas foi afectada negativamente pela crise russa, exigindo assim, maior velocidade na busca dos ajustes fiscais de curto prazo e estrutural. Nesse sentido, foi elaborado um programa de ajuste para o triénio 1999/2001, o “Programa de Estabilidade Fiscal”, que engloba acções de cunho estrutural, redução das despesas correntes e de capital à conta do orçamento da União, ajuste das contas da Previdência Social e elevação das receitas. Tais acções prevêem a estabilização da relação dívida pública/PIB no referido triénio.

Mais ainda, a 8 de Março de 1999 foi revelado um Plano de Austeridade pelo FMI, com o objectivo de resolver o problema do défice público que se aproximava dos 9% do PIB. A proposta do FMI – aceite pelo Brasil – consistia em conseguir baixar o défice para 6,9% do PIB no final de 1999, através de uma combinação de cortes orçamentais e aumento de impostos. Está previsto que o BCB receba 9 mil milhões USD para apoiar as reservas estrangeiras, uma segunda prestação dos 41,5 mil milhões USD, que fazem

parte do pacote negociado em Novembro de 1998. Segundo valores apresentados recentemente pelo BCB, até Novembro de 1999, o sector público registou um saldo positivo de 32,8 mil milhões BRL, resultado que equivale a 3,6% do PIB, cerca de 5 mil milhões BRL acima do valor estimado no acordo com o FMI para o período.

### **3.6 COMÉRCIO EXTERNO**

Tradicionalmente, o comércio externo brasileiro tem tido uma participação reduzida no comércio mundial, embora nalguns produtos detenha uma posição importante. Em 1998, representou 1% das exportações e 1,1% das importações mundiais.

Nos últimos anos, as medidas relacionadas com o comércio externo objectivaram maior equilíbrio no intercâmbio comercial, diante da crise financeira internacional iniciada nos mercados asiáticos e agravada pela decretação de moratória na Rússia, que se repercutiu em todo o mundo, especialmente nos países emergentes. Neste contexto, a política de comércio externo tem-se orientado para a promoção do fortalecimento das exportações, criando e ampliando programas, ou tentando dinamizar os mecanismos existentes com o estabelecimento de normas e de facilidades para financiar a actividade exportadora.

No que diz respeito às importações, visando dar continuidade ao processo de abertura comercial, tem-se procurado disciplinar e adequar as tarifas do imposto de importação às reais necessidades da economia.

#### **3.6.1 Balança Comercial**

No início da década de 90, o Brasil registou grandes saldos comerciais. Esses excedentes foram de grande importância, uma vez que os fluxos líquidos de capital estrangeiro foram, frequentemente, reduzidos, senão mesmo negativos, para dar cobertura às balanças de transações correntes e de capital, pressionadas pelo serviço da dívida externa. Porém, no início dos anos 90, o Brasil viu esta situação alterar-se com a entrada de fluxos de capital e com a conclusão de um acordo para reestruturação da dívida. O quadro 12 ilustra a evolução da balança comercial brasileira na década de 90.

**Quadro 12:** Balança Comercial do Brasil 1990/1999

Unidade: mil milhões USD

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Exportações</b>	31,41	31,62	35,79	38,56	43,55	46,51	47,75	52,99	51,12	48,01
<b>Importações</b>	20,66	21,04	20,55	25,26	33,08	49,97	53,30	61,35	57,55	49,21
<b>Saldo</b>	10,75	10,58	15,24	13,30	10,47	-3,47	-5,55	-8,36	-6,43	-1,20
<b>Coefficiente de Cobertura</b>	152%	150%	174%	153%	132%	93%	90%	86%	89%	98%

Fonte: FMI; Valores de 1999: BCB

Em 1992, mesmo com a redução das barreiras, houve uma diminuição das importações, consequência da recessão ocorrida entre 1990/92 mas, a partir dessa data, as importações recuperaram a tendência crescente, acompanhando o crescimento da economia e o incremento do comércio com os países do Mercosul, especialmente com a Argentina. A partir de 1994 surgem novamente défices comerciais. Esta clara inversão do saldo comercial justifica-se com a implementação do Plano Real que, ao provocar uma apreciação da moeda estimulou as importações.

Em 1995, o governo reage a esta situação aumentando as taxas de juro e as restrições ao crédito, numa procura clara de esfriar a procura<sup>28</sup>, tendo o défice comercial, em consequência, regredido na segunda metade desse ano. O saldo negativo prosseguiu nos anos seguintes devido à retoma económica verificada, tendo apenas diminuído novamente em 1998 devido ao declínio das importações, as quais registaram uma quebra de 6,2% enquanto as exportações diminuíram apenas 3,5%. O fraco desempenho das exportações resultou do abrandamento da procura mundial que afectou o preço das *commodities* e, mais recentemente, o volume das exportações brasileiras de produtos primários e semi-transformados (BCB, 1998).

### 3.6.2 Repartição Geográfica

Os principais mercados das exportações brasileiras são a UE, com 28,8% em 1998, a ALADI (24,7%), os EUA (19,3%) e a Ásia (10,5%) do total. Entre 1997/98, observou-

<sup>28</sup> Ao mesmo tempo, aumentou os direitos de importação relativamente aos automóveis e outros bens duradouros, tendo também imposto uma quota nas importações de veículos.

se uma variação positiva em relação à UE (1,6%) e aos EUA (5%). Pelo contrário, foi registada uma variação negativa em relação à ALADI (2%) e à Ásia (27,4%).

Em 1998, a UE manteve a sua condição de maior compradora de produtos brasileiros, principalmente a Alemanha (20,4%), Países Baixos (18,6%), Bélgica-Luxemburgo (14,9%) e a Itália (13,1%). Na ALADI, segundo maior comprador de produtos brasileiros, destacam-se as aquisições por parte do Mercosul (das quais 76% efectuadas pela Argentina) que, em 1998, caíram 1,8%. Houve também decréscimo em relação ao Chile (-14,5%), Venezuela (-8,1%) e Bolívia (-6,2%), (B.C.B, 1998).

Os EUA mantiveram a posição de maior parceiro individual do Brasil, representando 19,3% das exportações totais. No declínio de 27,4% das exportações brasileiras para o bloco asiático, destaca-se a diminuição das compras do Japão em 28,2%.

### **Quadro 13:** Principais parceiros comerciais do Brasil

Unidade: milhões USD

	1997					1998				
	EXP.	%	IMP.	%	SALDO	EXP.	%	IMP.	%	SALDO
U.E.	14 513	27,4	16 335	26,6	-1 822	14 744	28,8	16 826	29,2	-2 082
ALADI	12 828	24,2	12 227	19,9	601	12 618	24,7	11 567	20,1	1 051
EUA	9 407	17,8	14 343	23,4	-4 936	9 865	19,3	13 558	23,6	-3 693
ÁSIA	7 382	14,0	8 927	14,6	-1 545	5 366	10,5	7 631	13,3	-2 265
OUTROS	8 770	16,6	9 515	15,5	- 745	8 527	16,7	7 968	13,8	559
<b>TOTAL</b>	<b>52 900</b>		<b>61 347</b>		<b>-8 447</b>	<b>51 120</b>		<b>57 550</b>		<b>-6 430</b>

Fonte: BCB

Relativamente às importações brasileiras, a UE é também o principal bloco económico, representando 29,2% das importações totais do Brasil em 1998. Os EUA aparecem em segundo lugar, com 23,6%, seguido da ALADI, com 20,1% e da Ásia, com 13,3%.

A UE foi o único bloco económico a mostrar acréscimo (2,9%) entre 1997-98, registando-se aumento das compras da Suécia (24,8%), da França (19,2%) e da Alemanha (2,1%). Em relação aos EUA, maior fornecedor individual do país, houve uma diminuição de 5,4% nas importações para o Brasil. Na ALADI registou-se uma regressão de 7,2% relativamente ao ano anterior, mais significativa nas importações efectuadas ao Chile, Paraguai, México e Venezuela. As importações do Mercosul

diminuíram apenas 2%. Contudo, a participação relativa do bloco aumentou de 15,7% em 1997, para 16,4% em 1998. O declínio mais acentuado observou-se em relação à Ásia (14,6%), sendo as quedas mais significativas referentes à Coreia do Sul (27,5%), Japão (9,5%), China (13,9%) e Malásia (24,4%)

### **3.6.3 Produtos Comercializados**

O principal grupo de produtos exportado pelo Brasil em 1998 foi o material de transporte e componentes, que atingiu 8,117 milhões USD, ou seja, 15,9% do total, um acréscimo de 11,7% relativamente ao ano anterior. Este foi um dos poucos conjuntos de mercadorias cujas exportações cresceram. Apenas mais três grupos de produtos verificaram um crescimento relativamente ao ano anterior. Foram eles, os minérios metalúrgicos (13,2%), a carne (1,8%) e o sumo de laranja concentrado (25,9%). Dentre aqueles que sofreram uma variação negativa, destacam-se a soja (-18%), o café (-16,7%) e os derivados do petróleo (-12,5%). O quadro seguinte ilustra os grupos de produtos mais significativos das exportações brasileiras (anexo 10)

No que diz respeito às importações brasileiras, em termos de produtos, apresentam alguma concentração nas máquinas e material de transporte e nos químicos, que absorveram mais de 60% do total de importações em 1998. Também neste campo, poucos foram os produtos que apresentaram uma variação positiva relativamente ao ano anterior. Apenas os produtos químicos (1,1%) e os produtos alimentares e animais vivos (7,8%) verificaram crescimento. Todos os outros regrediram o seu poder da participação total nas importações, destacando-se, entre eles, os combustíveis e lubrificantes (-26,7%), a matéria prima não comestível excepto combustíveis (-32%) e os artigos manufacturados segundo a matéria prima (ou seja, couro e suas obras; obras de borracha, papel e cartão, fios e artigos de confecção, obras de minerais não metálicos, etc.), que registaram uma quebra de 3,1% (anexo 11).

### **3.6.4 Relações Comerciais com Portugal**

Após várias décadas de transações comerciais instáveis e pouco significativas, Portugal e Brasil apresentam-se agora como importantes parceiros comerciais dando uma nova

dinâmica às relações económicas luso-brasileiras. De facto, estes países registaram, na década de 90, progressos notáveis, em nada semelhantes a valores anteriormente verificados. As décadas de 70 e 80 foram marcadas por valores muito reduzidos nas importações e exportações de produtos portugueses para o Brasil, bem como o inverso.

Num estudo realizado por Helena Rato (1987)<sup>29</sup> sobre o período 1976-85, concluiu-se que “...nos últimos dez anos, as transações comerciais entre Portugal e o Brasil foram muito pouco significativas; além disso, entre 1981 e 1985, as exportações portuguesas para o Brasil apresentaram uma queda bastante nítida, provocando uma evolução divergente entre as taxas de cobertura...”. Efectivamente, os níveis médios de comércio baixaram de 1,4% na década de 70, para 1% na década de 80<sup>30</sup>, atingindo um dos seus mínimos percentuais em 1992, ano em que o comércio luso-brasileiro de mercadorias não foi além de 0,7% do total do comércio português (Silva, 1998). O quadro seguinte ilustra a evolução da balança comercial entre os dois países durante a década de 90.

**Quadro 14:** Balança Comercial Portugal / Brasil

Unidade: mil milhões PTE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
<b>Exportações</b>	6 595	5 379	5 043	9 074	14 585	28 619	38 387	40 823	40 500	27 400
<b>Importações</b>	52 727	54 143	48 529	53 982	68 297	76 947	72 729	103 303	93 500	73 800
<b>Saldo</b>	-46 132	-48 764	-43 486	-44 908	-53 712	-48 328	-34 342	-62 480	-53 000	-46 400
<b>Coefficiente de Cobertura</b>	13%	9,93%	10,39%	16,81%	21,36%	37,19%	52,78%	39,52%	43,32%	37,13%

\* Dados preliminares; Fonte: INE

Na análise do quadro, é claramente visível o crescimento acentuado, tanto nas exportações como nas importações no decorrer da última década. Efectivamente, os fluxos comerciais durante os anos 70, não ultrapassaram os 10 milhões de contos. Para o caso das exportações essa soma só foi ultrapassada em 1994, tendo atingido o seu máximo em 1997. Quanto às importações portuguesas do Brasil, apesar de uma diminuição em 1996, verificou-se novamente crescimento nos anos seguintes tendo mesmo, em 1997, ultrapassado a barreira dos cem milhões de contos.

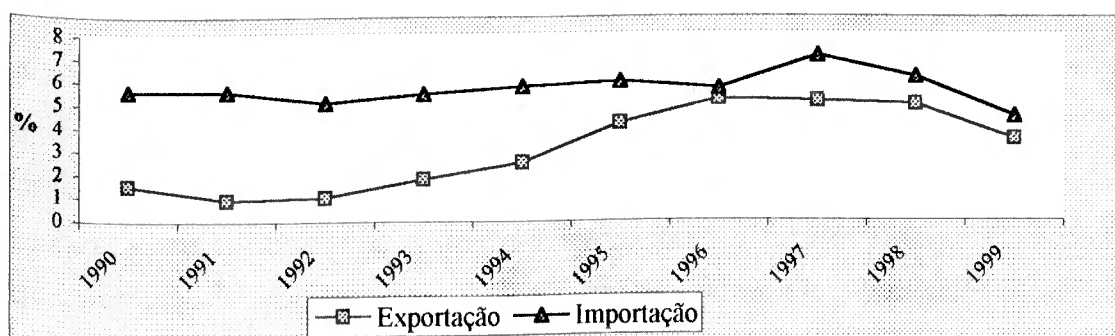
<sup>29</sup> Comércio Bilateral Luso-Brasileiro: Caracterização, Evolução e Perspectivas de Desenvolvimento

<sup>30</sup> Média das partes relativas no total das importações e das exportações anuais de mercadorias portuguesas em cada uma destas décadas

Outro aspecto que importa sublinhar, diz respeito ao facto do coeficiente de cobertura ter melhorado substancialmente. Com efeito, passou de 10% em 1991 para 37% em 1999, atingindo um máximo em 1997, o que representa não apenas um maior equilíbrio nas trocas de mercadorias mas também o seu reforço geral. No entanto, é evidente que esta evolução não pode deixar de estar associada à recente abertura da economia brasileira ao exterior e também à adesão de Portugal a diversas organizações internacionais, principalmente à UE. Sem esquecer, como é obvio, a existência de favoráveis factores de comunicação como sejam a língua comum e a história partilhada.

Mais ainda, considerando como interno o comércio que Portugal mantém com os seus parceiros comunitários, apenas o comércio extracomunitário se pode considerar verdadeiramente externo, e aí, é visível a importância do Brasil neste contexto. Actualmente, a percentagem deste comércio, no total português, ronda os 18%, o que, numa perspectiva geral se torna insignificante além de que é nesse comércio que se concentra agora, para além das taxas, o essencial dos tradicionais obstáculos de tipo físico e burocrático, decorrentes da existência de barreiras alfandegárias. Assim, este incremento das relações luso brasileiras só demonstra ainda maior significado.

**Figura 8:** Participação do Brasil no comércio extracomunitário de Portugal



Fonte: INE

Como é visível na figura anterior, também no comércio extra-comunitário se verificam as tendências crescentes para a maior parte da década de 90, principalmente para as exportações portuguesas, que ascenderam de 1,5% em 1990, para 3,5% em 1999, tendo atingido um máximo em 1996, com 5,2%. Efectivamente, o Brasil passou de 10º cliente em 1990, para 3º em 1998 e, como fornecedor, de 5º para 3º no mesmo período.

Muito embora o comércio luso-brasileiro de mercadorias tenha demonstrado uma grande recuperação nos últimos anos, é ainda bastante modesto quantitativamente. De

entre os países de língua oficial portuguesa o Brasil só ultrapassou Angola como principal parceiro em 1993, da mesma maneira que só ultrapassou Cabo Verde como cliente, em 1994, sendo que, em 1999, Angola teve uma participação superior no que respeita às exportações portuguesas (ICEP, 1996,1999).

Segundo Silva (1998), “...*não devemos cair em entusiasmos excessivos, e a necessária prudência impõe-nos concluir que é ainda demasiado cedo e a base estatística pouco extensa e em substância fraca, para considerarmos que esta recuperação do comércio bilateral é de facto uma tendência de fundo das relações entre os dois países, mesmo para horizontes temporais não muito dilatados. Quer dizer, não há ainda evidência suficiente para afirmar que se trata de um novo patamar dificilmente reversível, ou dito de outro modo, que haja uma densa teia de relações comerciais luso-brasileiras em crescimento auto-sustentável*”.

### **3.7 INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO<sup>31</sup>**

Após vários anos de instabilidade macro-económica, o Brasil conseguiu alcançar, com o Plano Real, as condições necessárias para que a economia volte a crescer de forma sustentada. Nesse contexto, o país, de entre as designadas economias emergentes, apresenta-se, actualmente, como um país com grandes potencialidades para a captação de IDE, facto duplamente importante pois, além de serem uma alternativa de financiamento externo mais interessante que a criação de dívida (na medida em que reduzem a vulnerabilidade da balança de pagamentos), tendem a produzir impactos bastante positivos sobre a estrutura produtiva doméstica, trazendo, além de divisas, recursos tecnológicos, *know-how* e padrões de produção mais avançados, de acordo com as exigências do mercado internacional.

Entre 1987 e 1992, o IDE no Brasil, teve um peso de 12,2%, em média, nos investimentos estrangeiros na América Latina, tendo reforçado esta posição a partir de meados dos anos 90, atingindo 27% em 1997 e 40% em 1998. No contexto mundial, a participação do IDE no Brasil apresentou um peso pouco superior a 1% até 1995, mas

---

<sup>31</sup> Tal como mencionado anteriormente, a informação contida neste ponto servirá apenas como suporte à caracterização geral da economia brasileira pois este tema será objecto de estudo do próximo capítulo.

superou os 4% em 1998, em resultado do IDE, nesse ano, ter quintuplicado o valor de 1995. Esta evolução reflecte as perspectivas do crescimento económico brasileiro. Aliás, este cenário é bem visível ao observarmos a lista de EMN no Brasil, na qual encontramos maioritariamente países da UE e os EUA. De entre os sectores mais privilegiados, destacam-se o sector automóvel e petrolífero (anexo 12).

#### **Quadro 15:** Investimento Directo Estrangeiro no Brasil

Unidade: Milhões USD

	1987/92*	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>IDE no Brasil</b>	1 513	1 294	2 589	5 475	10 496	18 745	28 718
<b>% na América Latina</b>	12,2	6,5	8,2	16,6	22,7	27,5	40,1
<b>% no total mundial</b>	0,9	0,6	1	1,7	2,9	4	4,5

\* Média aritmética do período; Fonte: CNUCED (1999)

No que diz respeito aos investimentos brasileiros no exterior, verificamos que, apesar de revelar já algum peso no investimento da América Latina, a nível mundial o mesmo não acontece. Ainda se mantém muito fechado aos investimentos para fora da sua região.

#### **Quadro 16:** Investimento Directo do Brasil no Exterior

Unidade: milhões USD

	1987/92*	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>ID do Brasil no exterior</b>	226	580	618	1 163	520	1 660	2 609
<b>% na América Latina</b>	17,3	7,7	9,9	15,5	7,2	10,6	16,9
<b>% no total mundial</b>	8,8	0,3	2,4	0,4	0,1	0,4	0,4

\*Média aritmética do período ; Fonte: CNUCED (1999)

### **3.8 TURISMO**

Considerada um dos instrumentos mais importantes em termos de desenvolvimento da economia de um país, a indústria do turismo, vem hoje crescendo de uma maneira extremamente veloz em todo o mundo, garantindo o crescimento socio-económico das mais diversas regiões possibilitando, assim, a expansão do mercado de trabalho, a criação de empregos e uma distribuição mais justa do rendimento.

Apesar do Brasil ser um país muito rico em atracções turísticas, com um cenário natural deslumbrante, a sua indústria do turismo é ainda muito reduzida, contribuindo para uma parcela pouco significativa do PIB nacional. Não obstante, as entradas de turistas no

país aumentaram substancialmente desde o início da década de 70, em que o número de turistas era de 249 mil, para cerca de 4,8 milhões em 1998, estimando-se um crescimento de 10 a 12% para 1999.

**Quadro 17:** Entrada de Turistas no Brasil 1992/1999

Unidade: milhares

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>TURISTAS</b>	1 692	1 641	1 853	1 991	2 666	n.d.	4 818

Fonte: Embratur

De facto, o Brasil passou do 43º lugar em 1994 para 29º em 1999, no ranking da Organização Mundial de Turismo (OMT), de destino turístico mais procurado no mundo. Esta performance reflectiu-se na receita de 3,6 mil milhões USD em 1998, com o ingresso de 4,8 milhões de turistas estrangeiros no país.

As principais origens dos turistas que visitam o Brasil são variadas, destacando-se: Argentina (32,2% em 1996), EUA (13,4%), Uruguai (7,9%), Alemanha (5,3%), Paraguai (4,4%), Itália (4,1%), Chile (3,3%), França (2,8%), Espanha (2,4%), Portugal (2,4%), Reino Unido (2,2%), Suíça (1,8%) e Japão(1,8%). Assim, a América Latina, a UE e os EUA são os mais relevantes emissores de turistas para o Brasil.

**Quadro 18:** Entrada de Turistas no Brasil por Zona de Origem

Unidade: milhares

	1995	1996
<b>América do Sul</b>	1 106,1	1 405,6
<b>Europa</b>	509,1	671,1
<b>América do Norte</b>	254,6	406,2
<b>Ásia</b>	58,9	98,8
<b>África</b>	18,9	23,2
<b>América Central</b>	13,4	18,6
<b>Médio Oriente</b>	12,2	17,5
<b>Oceânia</b>	8	10,9
<b>Países não especificados</b>	10,2	13,6
<b>Total</b>	<b>1 991,4</b>	<b>2 665,5</b>

Nota: 1996 – último ano disponível; Fonte: Embratur

Porém, comparando com as potencialidades que o país possui, o actual panorama do turismo é ainda muito limitado. O Brasil dispõe de espaço para continuar a crescer, interna e externamente, como destino turístico. Para colmatar esta situação, o governo

brasileiro implantou, nos últimos quatro anos, a Política Nacional de Turismo. Inserido nesta política encontra-se o *Programa Avança Brasil* (Plano Plurianual), cujo objectivo prende-se em consolidar o futuro da indústria nacional de turismo, prevendo-se recursos na ordem dos 650 milhões BRL, distribuídos em 24 grandes programas nacionais do sector. Espera-se, com esses investimentos, criar 500 mil novos empregos e consolidar o ingresso do Brasil no cenário dos principais destinos do mundo com qualidade e competitividade. Para alcançar esta meta, a Política Nacional de Turismo empenhar-se-á no aprofundamento da municipalização do turismo, na capacidade da força de trabalho (com ênfase na melhoria da qualidade de serviços), investimentos em infra-estruturas básicas e modernização de leis sobre o sector.

Tudo isto, com o objectivo de captar, até 2003, 6,5 milhões de turistas estrangeiros e de expandir para 57 milhões de consumidores o fluxo de turismo doméstico. Tal como defende o Presidente do Instituto Brasileiro de Turismo, Caio Luiz de Carvalho, *“Essa nova fase... que foi deflagrada em 1995 vai, em 2003, ao término de um ciclo de oito anos, ensejar o pleno desenvolvimento da indústria brasileira do turismo. Garantindo não apenas a oferta de um produto competitivo de melhor qualidade no centro turístico mundial mas, acima de tudo, assegurando ao sector condições de, ao assumir o lugar que lhe pertence no âmbito de sua realidade geopolítica, contribuir fundamentalmente para a promoção do desenvolvimento sustentado e a redução das desigualdades sociais ainda existentes no país.”* (A Revolução Silenciosa, in site da Embratur na Internet).

### **3.9 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO**

A economia brasileira parece, finalmente, encontrar um pouco de estabilidade. No entanto, a estabilidade é condição necessária mas não suficiente para o crescimento sustentado. Após a crise dos anos 80, reflexo do esgotamento de uma estratégia de desenvolvimento baseada na substituição de importações e na intervenção directa do Estado na economia, o Brasil enfrentou, nos anos 90, profundas transformações decorrentes das várias reformas iniciadas e que se desenvolveram em cinco eixos fundamentais: estabilização de preços; abertura ao exterior (quer na área comercial quer na dos investimentos); substancial programa de privatizações; reforma do sistema financeiro e bancário e, por último, uma reforma institucional que eliminou diversas

restrições ao movimento de capitais nacionais privados e estrangeiros. Contudo, uma série de crises internacionais, culminando com a moratória russa, provocou a fuga de capitais de países emergentes, resultando em perdas significativas de reservas e dificultando o financiamento da balança de pagamentos em transações correntes. Como tal, o Brasil combinou duas abordagens: uma de ajuste, provocando um aperto imediato da política fiscal e o lançamento de um programa de ajustamento plurianual, e uma outra de financiamento, através do anúncio do acordo internacional com organismos multilaterais e governos estrangeiros.

Verificou-se, porém, a deterioração da confiança internacional ao mesmo tempo que se intensificaram pressões sobre as reservas internacionais, levando o governo a permitir a flutuação do real no início de 1999. A adopção de um regime de câmbios flexíveis demonstrou algumas oportunidades – reorientar a política monetária para objectivos domésticos; reduzir as taxa de juro real de equilíbrio; estimular a competitividade de produção doméstica – mas também ameaças – utilizar as políticas monetária e fiscal para restringir o impacto da desvalorização sobre os preços internos. O ónus da desvalorização foi arcado pelo sector público. A desvalorização do real aumentou a dívida líquida do sector público no valor equivalente a 11% do PIB, elevando-se para cerca de 53% do PIB em Janeiro de 1999.

No entanto, a situação parece estar normalizada e perspectiva-se, nomeadamente, uma **política económica** baseada no aprofundamento do programa de consolidação fiscal; na adopção de uma política monetária baseada em metas inflacionárias e em programas adicionais na transformação estrutural da economia. As medidas de ajustes estrutural e fiscal de longo prazo são complementadas por metas fiscais de médio prazo. Quanto à **política monetária**, estabeleceram-se como objectivos a adopção de metas inflacionárias e esforços institucionais para o estabelecimento de independência operacional do BCB. Em termos de **política estrutural**, serão intensificados avanços em áreas como: promulgação da lei de responsabilidade fiscal; ampliação do programa de privatizações; legislação para implantar a reforma da previdência e a reforma tributária para aprimorar o ineficiente sistema de tributação indirecta.

Conhecidos os traços gerais da economia brasileira iremos de seguida proceder à caracterização e evolução dos fluxos de IDE entre este país e Portugal.

## **CAPÍTULO IV – FLUXOS BILATERIAS DE INVESTIMENTO**

### **DIRECTO: PORTUGAL/BRASIL**

#### **4.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

Portugal e Brasil comemoraram recentemente os 500 anos da descoberta de Pedro Álvares Cabral. Esse facto demonstra a relação de proximidade existente entre os dois países, cada vez mais consolidada por aspectos económicos e políticos, registando-se mesmo o renascimento de uma nova parceria com base nas oportunidades que se abrem nos dois sentidos. Desde meados dos anos 90 que novas realidades unem os dois países, mais do que os tradicionais laços históricos, culturais e sentimentais, assiste-se hoje, a uma espectacular expansão da cooperação empresarial que, até então, se tinha mantido a um nível inferior ao desejável. Esta mudança de atitude reflecte, em grande parte, a confiança que os empresários vêm adquirindo em ambas as economias.

É precisamente na área dos investimentos que esse aprofundamento das relações luso-brasileiras se torna mais visível. A acentuada modernização económica realizada por Portugal após a entrada na UE continua a atrair o interesse dos empresários brasileiros, a par dos seus notáveis avanços tecnológicos e de produtividade em várias áreas. O equilíbrio das variáveis macro-económicas apresentado pela economia, a inflação controlada, o nível de crescimento acima da média europeia e o processo de adesão ao Euro têm cativado a atenção do Brasil e a confiança dos seus agentes económicos, cada vez mais interessados em participar deste atractivo mercado. No sentido inverso, tem sido notável a reacção dos empresários portugueses às perspectivas que se abrem no Brasil, sobretudo pelo processo de privatização realizado recentemente, com excelente lucratividade, além do potencial do mercado brasileiro, em termos de procura, nas áreas de comunicação, construção civil, sistema bancário, alimentação e turismo, entre outras.

É esta realidade que procuramos estudar no presente capítulo tendo-o, para isso, dividido em seis partes. Na primeira faremos uma caracterização das tendências recentes dos fluxos de IDE em ambos os países; na segunda, uma caracterização dos fluxos de IDE desses países no exterior, dedicando as três partes seguintes à análise dos fluxos bilaterais. A última parte é reservada para apresentar as conclusões do capítulo.



## 4.2 TENDÊNCIAS RECENTES DO IDE EM PORTUGAL E NO BRASIL

A par da globalização da economia mundial, que se faz sentir pela mobilidade dos capitais à escala mundial, verificamos a inserção da maioria dos países nos processos de investimento internacional pelo que, tanto em Portugal como no Brasil, o aparecimento desses fluxos traduziu-se de maneira semelhante: ambos viram aumentar as entradas de IDE, se bem que em períodos distintos. Começaremos com a análise desses fluxos em ambos os países particularmente para, no final procedermos à sua comparação.

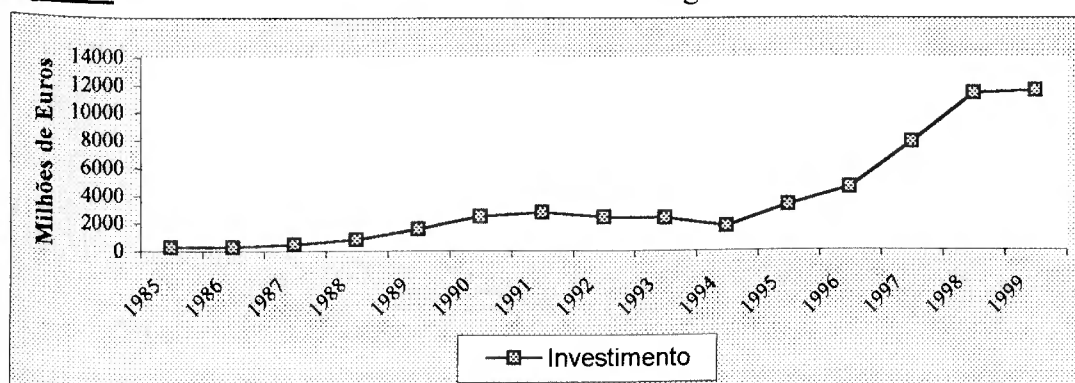
### 4.2.1 Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (IDEP)

Fazendo uma breve retrospectiva do comportamento dos fluxos de IDE em Portugal nos últimos anos, e de acordo com Corado Simões (1992), podemos dividi-lo em 5 fases:

- a) Nacionalismo, durante a década de 40 e 50, marcado por uma atitude de desconfiança para com os investidores estrangeiros;
- b) Abertura, caracterizada por uma certa liberalização económica e pela entrada na EFTA (e, no início da década de 70, pelo acordo comercial com a Comunidade Europeia); este período estende-se de 1960 a 1974;
- c) Pós-Abril, correspondendo à segunda metade da década de 70, período de agitação económica e política em Portugal e de crise económica internacional. Consolidação da democracia ; Liberalização económica das regras do jogo para atrair/controlar o IDE (Código de Investimento Estrangeiro, 1977);
- d) Início da década de 80, marcada pela recuperação de um clima favorável de investimento estrangeiro e preparação da adesão à Comunidade Europeia;
- e) Final da década de 80, iniciada com a entrada na Comunidade Europeia a 1 de Janeiro de 1986; crescimento económico significativo, melhoramento das infra-estruturas; promoção da entrada de IDE através de incentivos ao investimento.

Foi precisamente após a adesão de Portugal à Comunidade Europeia que se verificou um acréscimo dos fluxos de IDE no mercado nacional. Essa evolução é visível na figura 9, na qual se destacam três períodos distintos.

**Figura 9:** Investimento Directo do Exterior em Portugal - 1985/1999



Fonte: Banco de Portugal

Um salto qualitativo em 1988, que se prolonga até 1991, um período de quebra entre 1992 e 1994 e, finalmente, uma recuperação a partir de 1995. De alguma forma podemos dizer que esta evolução corresponde a um comportamento normal, tendo em atenção a adesão de Portugal à Comunidade Europeia, em 1986, à qual se seguiu um período de abertura da economia portuguesa ao exterior. Uma evolução que se pode considerar ascendente, de um valor, em termos brutos, de aproximadamente 263 milhões de euros em 1985 para 11 mil milhões de euros em 1999.

O IDE tem assegurado, em Portugal, um maior valor acrescentado, mesmo em indústrias tradicionais, onde os princípios sofisticados do marketing e da gestão estão a revelar resultados prometedores. Tem contribuído para o permanente reforço da competitividade internacional da oferta portuguesa de bens e serviços, necessariamente assente no investimento e na inovação empresarial. Por outro lado, as vantagens que Portugal oferece aos investidores internacionais são variadas, tendo como fulcro um país bem enraizado na Europa. Destacam-se, entre essas vantagens, estabilidade política e social; base tecnológica bem desenvolvida; modernas infra-estruturas, que permitem acesso fácil aos principais mercados mundiais; mão-de-obra qualificada e produtiva, bem como altamente competitiva em termos de custo; sólido relacionamento entre os sectores público e privado e, qualidade de vida baseada numa cultura rica e hospitaleira, tornando a vivência e o trabalho em Portugal uma experiência enriquecedora.

Porém, um aspecto que merece ser mencionado é a visível desaceleração do IDE nos últimos anos (em termos líquidos e conforme o anexo 13), resultado do esgotamento das oportunidades emanadas das privatizações no sector financeiro industrial, na sequência da adesão à CEE e da inerente liberalização. Depois do auge em 1991, com cerca de 500

milhões de contos, verificou-se mesmo um desinvestimento. A concorrência dos países do Extremo Oriente e da Europa de Leste explica parte da situação, devido à preferência das EMN pela racionalização de recursos e à desvantagem comparativa de Portugal nos custos do factor trabalho.

Em termos de origem do IDE, tradicionalmente, têm sido os países da UE os grandes investidores em Portugal. Efectivamente, em 1995, 80% do *stock* de IDE foi originário desse bloco regional, com destaque para a França, Espanha, Reino Unido e Alemanha. Nos anos seguintes, prevaleceu o domínio europeu, apesar de, em termos individuais, os EUA terem assumido a liderança, com 19,2% das entradas líquidas no período 1996/99.

Dentro da UE, surge a Holanda como principal fonte dos investimentos, representando 15% do total do período, seguida da Espanha (14%) e do Reino Unido (12,3%). Substantial quebra foi registada pela França, que viu os seus investimentos diminuir para 1,6%<sup>32</sup>. Fora da UE, destaque para os EUA e Suíça. O Brasil, mostra já alguma participação no mercado português, ainda que, com um valor pouco significativo no total de fluxos líquidos entrados no período 1996/1999, (2,8%).

**Quadro 19:** IDEP – Distribuição por países - 1995/1999 (%)

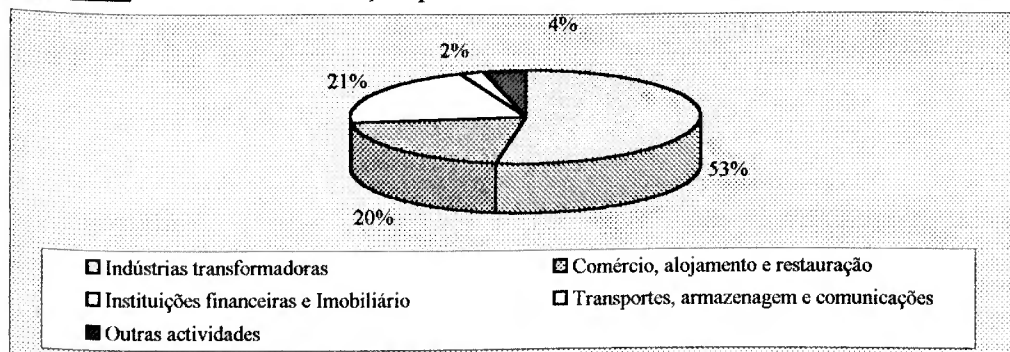
	Stock 1995	Fluxos 1996/1999*
EU	80,1	60,8
Espanha	14,9	14
França	15,7	1,6
Reino Unido	13,8	12,3
Holanda	8,8	15
Bélgica/Luxemburgo	7,7	2,9
Itália	2,5	4,3
Outros	6,5	3,3
Extra-EU	19,9	39,2
EUA	5,8	19,2
Suíça	5,5	5,1
<b>Brasil</b>	<b>1,8</b>	<b>2,8</b>
Japão	0,9	0,7
Outros	5,9	11,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\* Valores líquidos; Fonte: Banco de Portugal

<sup>32</sup> Atribui-se como causa desta descida a retirada da Renault de Portugal

Por hierarquização da origem sectorial do IDE, a indústria transformadora permanece responsável por uma parte substancial do investimento realizado em 1999 (52,8%), concentrando-se as aplicações de capitais nos componentes para o sector automóvel e nas áreas química, eléctrica e electrónica. Nos serviços incide também grande parte do IDE, repartido por vários sectores: comércio, restaurantes e hotéis (20%) e instituições financeiras e imobiliário (21%).

**Figura 10:** IDEP – Distribuição por sector de actividade - 1999



Fonte: Banco de Portugal

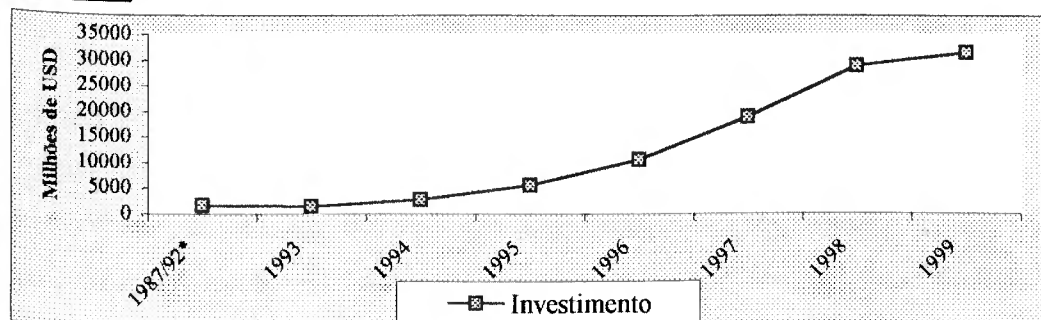
#### 4.2.2 Investimento Directo Estrangeiro no Brasil (IDEB)

Com consideráveis reservas naturais, o Brasil continua a oferecer muitas oportunidades aos investidores estrangeiros a par, também, do empenho do governo e da sociedade na modernização do país, na consolidação da moeda e na continuação do processo de novas reformas. Os resultados notáveis na área económica, o cumprimento dos compromissos internacionais, as liberdades democráticas e a estabilidade política mudaram a imagem exterior do país. Exceptuando breves períodos em que prevaleceram políticas económicas nacionalistas, o Brasil mostrou-se, geralmente, muito receptivo aos investimentos estrangeiros necessitando, ao mesmo tempo, de capitais e tecnologias dos países mais industrializados para assegurar o desenvolvimento. Desde a entrada do Plano Real, intensificou-se a política de abertura iniciada em 1991 que, neste momento, se encontra numa ampla linha de liberalização para atrair capital estrangeiro, sobretudo investimentos directos.

De acordo com a figura seguinte, o comportamento do IDE no Brasil tem obedecido a um crescimento contínuo, sendo visível um salto qualitativo a partir de 1995. De facto,

após vários anos com uma média anual de 1,5 mil milhões de USD, em 1995 consegue superar os 5 mil milhões, alcançando, em 1999, a barreira dos 30 mil milhões de USD.

**Figura 11:** Investimento Directo do Exterior no Brasil – 1987/1999



\* Média anual do período; Fonte: CNUCED e BCB

Este extraordinário aumento dos fluxos de investimento é, largamente, um reflexo do comportamento económico adoptado na década de 90, destacando-se a estabilização dos preços e recuperação da capacidade de planeamento; ajustamento macro-económico; continuidade do processo de abertura comercial e financeira; Programa Nacional de Desestatização; liberalização do quadro legal em matéria de comércio externo (redução das taxas de importação) e de investimento (autorização em áreas anteriormente restritas) e, também, a existência de um vasto mercado consumidor em expansão. Por outro lado, a forma de realização desses investimentos também é variada: crescimento do investimento de raiz; F&A; objectivo estratégico de adquirir ou melhorar as quotas nos crescentes mercados do Brasil e do Mercosul; participação de investidores estrangeiros no processo de privatização de empresas públicas; objectivo de penetrar o seu mercado doméstico e regional em indústrias protegidas, como por exemplo o sector automóvel; e a racionalização, reorganização e reestruturação das filiais estrangeiras já implementadas.

Nas últimas décadas, a presença do investidor estrangeiro no país, foi fortemente marcada pelos EUA, França, Alemanha<sup>33</sup> e Japão. No entanto, estes dois últimos países, registaram, nos últimos anos, um decréscimo considerável nos seus investimentos. Pelo contrário, a França e os EUA revelaram um crescimento nas suas posições, permanecendo, este último, na condição de maior investidor na economia brasileira. De um modo geral, observou-se uma mudança no perfil dos investidores estrangeiros, com

<sup>33</sup> A Volkswagen do Brasil é o maior investimento estrangeiro no Brasil e também o maior investimento alemão no estrangeiro.

países como o Panamá, Países Baixos, Espanha e Portugal a alcançarem um grande destaque como investidores. No caso particular de Portugal, verifica-se que, de apenas 0,25% no stock total do IDEB em 1995, o país reforçou fortemente a sua posição, atingindo, apenas dois anos mais tarde, 4,5% dos fluxos de entrada do IDE no Brasil.

É importante realçar, também, que o processo de privatizações ocorridas no mercado brasileiro contribuiu para que alguns países aumentassem as suas aplicações no país. Este foi, sem dúvida, um dos factores mais importantes de atracção do IDE no Brasil nos anos mais recentes, atingindo valores entre um quarto e um terço do total de IDE.

**Quadro 20:** IDEB – Distribuição por países - 1995/1999 (%)

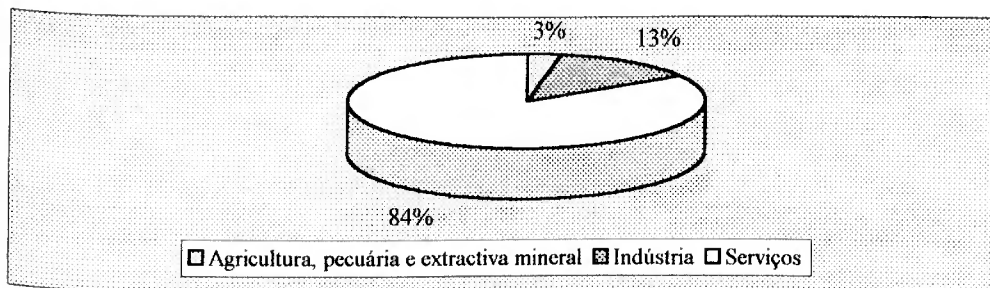
	Stock em 1995	Fluxo em 1996	Fluxo em 1997	Fluxo Jan/Abril 2000
EUA	25,52	25,77	28,62	38,7
Alemanha	13,7	2,77	1,28	2
Suíça	6,62	1,42	0,53	
Japão	6,25	2,51	2,23	0,6
França	4,78	12,65	8,07	15,3
Canadá	4,28	1,55	0,43	1
Reino Unido	4,21	1,19	1,19	1,2
Ilhas Virgens (Britânicas)	4,08	4,71	1,06	1,7
Países Baixos	3,61	6,78	9,72	11,2
Itália	2,96	0,16	0,37	0,7
Ilha Cayman	2,1	8,55	22,09	8,2
Uruguai	2,06	1,06	0,37	
Bermudas	2,01	0,44	1,57	1,8
Panamá	1,59	8,8	5,9	
Suécia	1,33	1,64	1,75	0,6
Bélgica	1,31	1,45	0,89	
Ilha Bahamas	1,2	0,97	1,96	1,9
Luxemburgo	0,96	3,79	0,38	0,7
Argentina	0,93	0,39	1,22	
Espanha	0,59	7,65	3,56	2,6
Portugal	0,25	2,64	4,45	4,9
Coreia do Sul	0,01	0,83	0,6	
Outros	9,66	2,16	1,74	7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: BCB, *Censo de capitais estrangeiros, 1998 e Nota para a imprensa, Maio 2000*

Uma característica interessante dos recentes fluxos de IDE para o Brasil assenta no factor sectorial, o qual tem vindo a revelar-se significativamente diferente do de anos

anteriores. Na verdade, entre 1991 e 1993, apenas uma pequena parte do IDE foi direccionada para o sector manufacturado, com o objectivo principal de racionalizar as empresas existentes. Porém, a partir de 1993 e à medida que o crescimento acelerou e a economia estabilizou, houve um aumento do IDE para esse sector, com o objectivo de servir os mercados locais e regionais. Contudo, a mudança mais saliente na composição sectorial do IDE é o aumento da quota de serviços nos fluxos totais de entrada, principalmente como resultado das privatizações realizadas nesse sector (figura 12).

**Figura 12:** IDEB – Distribuição por sector de actividade - 1997



Fonte: Banco Central do Brasil, *Censo de Capitais Estrangeiros*, 1998

### 4.2.3 O IDEP e o IDEB: uma comparação

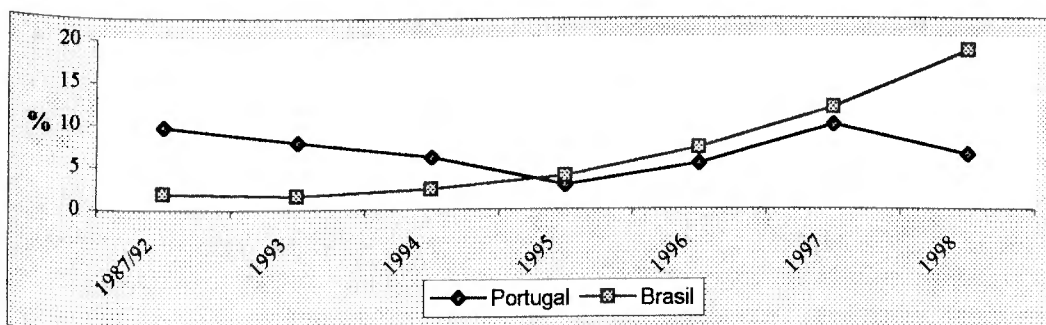
Do exposto nos pontos anteriores podemos afirmar que ambos os países experimentaram um crescimento na entrada dos fluxos de IDE nas suas economias. Em ambos observou-se uma evolução crescente, se bem que, no caso do Brasil, ocorreu um crescimento contínuo dos fluxos de IDE. Um facto de especial relevo prende-se com o período de maior crescimento desses fluxos em ambas as economias. Em Portugal verificou-se o primeiro salto qualitativo em 1988, dois anos após a sua adesão à CEE. Por seu lado, o Brasil experimentou uma grande entrada de fluxos a partir de 1995, ano que entrou em vigor o Mercosul. Estes factos revelam que, a participação dos países em esquemas de integração regional facilitaram e tornaram o IDE mais atractivo para cada um deles. Se bem que, no lado do Brasil, o ano de 1995 foi também marcado por um forte impulso nas privatizações, com a concessão de serviços públicos nos sectores das infra-estruturas depois de, em 1993, terem-se eliminado a maior parte das restrições aos capitais estrangeiros no controle das empresas a privatizar.

Durante as últimas décadas, a abertura e a atracção de IDE em Portugal iniciou-se mais cedo do que no Brasil. Para tal contribuiu a sua adesão à CEE mas não só, também as

privatizações em Portugal se processaram mais cedo. Daí que, no início dos anos 90, o volume de IDE seja superior ao do Brasil se bem que, a partir de 1993, o IDE no Brasil tenha crescido a uma taxa muito superior à do IDE em Portugal

Em termos de importância do IDE nas respectivas economias apresentamos nos gráficos seguintes, o seu peso em termos de FBCF e em termos do PIB. Em relação ao primeiro, em Portugal o IDE representava, em média, no período 1987/92 (primeiros anos após a adesão de Portugal à CEE e data das primeiras privatizações), 9,7% da FBCF. Nos anos seguintes verificou-se uma quebra, atingindo, em 1995, o valor mais baixo, com 2,8% (período de arrefecimento da economia mundial), seguido de uma recuperação a partir do ano seguinte. A partir de 1997 e apesar do crescimento do investimento bruto, observou-se um forte desinvestimento, reflectindo-se numa nova quebra do rácio.

**Figura 13:** Peso do IDE na FBCF

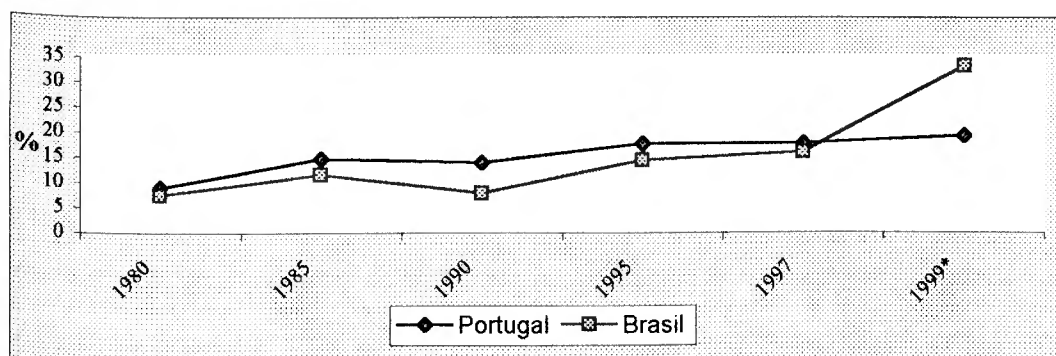


Nota: Valores líquidos; Fonte: CNUCED, FMI e Banco de Portugal

No caso do Brasil e, para o período 1987/92, o IDE representava apenas 1,8% da FBCF, apenas um quinto do que se verificou para Portugal. No entanto, a partir de 1993, observa-se um crescimento contínuo, sendo mesmo superior a Portugal a partir de 1995. Dessa forma, no último ano da análise, o IDE no Brasil representava 18,6% da FBCF, enquanto que em Portugal esse valor situou-se nos 6,4%.

Este comportamento reflecte-se também no peso do IDE no PIB que, no Brasil vai ser superior ao verificado em Portugal. Em 1998, esse valor foi de 20,2% e 19,8%, para o Brasil e Portugal respectivamente. Em 1999, a situação manteve-se, com 33,2% e 19,4%. Saliente-se que, este último valor, no caso do Brasil, foi fortemente afectado pela desvalorização do real ocorrida no início do ano.

**Figura 14:** Peso do Stock de IDE no PIB



\* Estimativa; Fonte: CNUCED, FMI, BP e BCB

Tal comportamento distinto das duas economias reflecte, em parte, a diferente capacidade de atracção de IDE revelada nos últimos anos, contribuindo assim para que, a nível mundial, o Brasil apresente um comportamento mais favorável do que Portugal. Este último, depois de representar cerca de 1% do total mundial no período 1987/92, foi perdendo progressivamente importância, registando o valor mais baixo em 1995, com 0,21% do total dos fluxos de IDE, revelando uma diminuição da capacidade de atracção deste tipo de investimento.

**Quadro 21:** Peso de Portugal e Brasil nos fluxos totais de IDE – 1987/1998

Anos	Portugal		Brasil	
	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas
1987-1992	0,97	0,12	0,87	0,11
1993	0,70	0,06	0,59	0,23
1994	0,50	0,10	1,02	0,22
1995	0,21	0,19	1,66	0,32
1996	0,38	0,20	2,92	0,14
1997	0,55	0,40	4,04	0,35
1998	0,28	0,45	4,46	0,40

Nota: Valores líquidos; Fonte: CNUCED

Já no que diz respeito ao Brasil, a tendência tem sido a inversa. Partindo de um valor inferior ao de Portugal no período 1987/92, com 0,87% do total mundial de IDE, o Brasil foi conquistando poder atractivo para este tipo de investimento, atingindo, em 1998, 4,46% do total mundial de IDE.

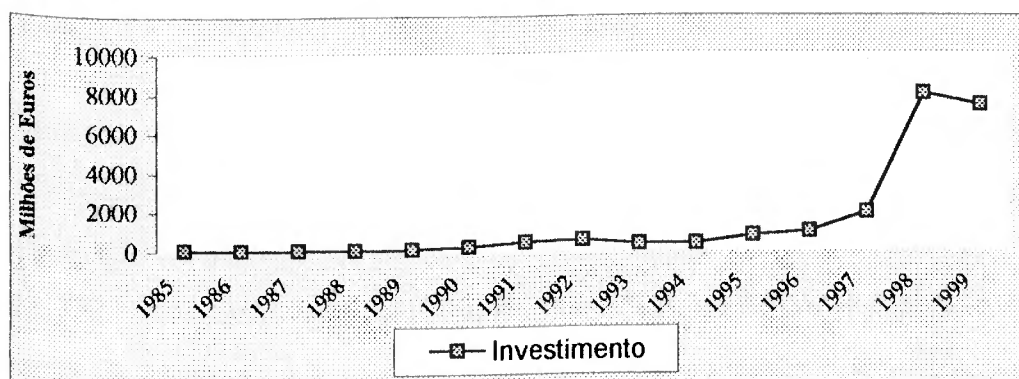
## 4.3 INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL E DO BRASIL NO EXTERIOR

O investimento dos países no estrangeiro tem efeitos cumulativos na competitividade internacional das empresas, potenciando novas parcerias e negócios com o exterior. Desta forma é cada vez mais visível o envolvimento das empresas portuguesas e brasileiras em fortes estratégias internacionais, de modo a acompanhar a tendência mundial para negócios globais. Iremos, assim, analisar primeiramente o investimento directo de Portugal no exterior, passando depois à análise do investimento brasileiro. No final será feita uma breve comparação do comportamento de ambas as economias.

### 4.3.1 Investimento Directo de Portugal no Exterior (IDPE)

O IDPE aumentou substancialmente na última década, traduzindo o crescente envolvimento das empresas nacionais no mercado global. Estas têm mostrando iniciativa, criatividade e empenhamento na satisfação dos seus clientes, no país e no estrangeiro. O Relatório anual do Banco de Portugal de 1999 refere mesmo que “*a crescente internacionalização das empresas portuguesas resultou num elevado crescimento dos montantes associados a operações de IDPE, que, em 1999, superaram o IDE recebido pela economia portuguesa*” (Banco de Portugal, *Relatório do Conselho de Administração*, 1999, p.158).

**Figura 15:** Investimento Directo de Portugal no Exterior 1985/1999



Fonte: Banco de Portugal

Portugal passou, em poucos anos, de importador a exportador líquido de capitais. De facto, ínfimo até à bem pouco tempo, o IDPE ganhou dimensão após a adesão à CEE. A

viragem, tal como o gráfico anterior indica, foi dada em 1995, quando se ultrapassou a barreira dos 100 milhões de contos (IDPE em termos líquidos). Até essa altura, a preocupação era mesmo a atracção de IDE para dotar o tecido empresarial de capacidades de gestão, *know-how* e capital e permitir o acesso a canais de distribuição. Nos últimos 3 anos o IDPE atingiu os 17 mil milhões de euros (cerca de 3,4 mil milhões de contos), com o Estado a dar o exemplo, através de empresas como a Portugal Telecom, EDP e Cimpor e, o sector financeiro a dar um contributo decisivo, justificado por necessidades de redimensionamento e racionalização de recursos, na sequência dos processos de concentração do sector e de abertura da economia portuguesa.

Tradicionalmente, o país de eleição para o IDPE foi a Espanha. A descoberta de um mercado contíguo, que até à adesão à CEE era considerado, ou pelo menos tratado, como inexistente, conduziu à instalação de várias empresas portuguesas nessa região. A aquisição da Corporación Noroeste pela Cimpor foi o maior investimento de sempre feito por empresas sediadas em Portugal no Estado vizinho. Até ao início da década de 90, o investimento no exterior foi canalizado, para além da Espanha, para o Reino Unido, EUA e França. Deste modo, no período 1991/95 a Espanha tornou-se, de longe, o primeiro destino do IDPE, tendo representado mais de 40% do total, em 1995 (anexo 14) A partir de 1996, notou-se uma alteração de tendência, traduzida por uma maior diversificação geográfica dos destinos do IDPE, com a quota da UE a decrescer de 80% em 1995, para 17,5% em 1998 e para 20% em 1999. O Brasil surgiu como mercado de eleição, substituindo mesmo o lugar ocupado por Espanha, representando 23,5% do IDPE em 1997, 46,4% em 1998 e 21,2% em 1999 (Nunes, 1999).

Do mesmo modo, verifica-se um aumento da importância dos países da Europa Central e Oriental (sobretudo Polónia), da Ásia e da América Latina, reflectindo a vontade e a capacidade de desenvolver um posicionamento global. O investimento português nos PALOP tem acompanhado o crescimento do IDPE, mantendo-se a quota média destes países em torno dos 1% a 2% do total. A afectação primordial do IDPE em Espanha, Brasil ou Moçambique está fortemente ligada a razões de proximidade geográfica ou cultural. Já no que diz respeito à Polónia, é algo completamente novo pois, entre os dois países, as relações, quer comerciais quer de investimento, são muito reduzidas, podendo revelar uma aproximação de Portugal ao mercado da Europa de Leste.

Outro aspecto relevante está relacionado com o facto de se verificarem elevadas taxas de desinvestimento de Portugal no exterior (anexo 15), o que se poderá traduzir, possivelmente, numa reorientação do investimento português, antes realizado noutros países, para o Brasil.

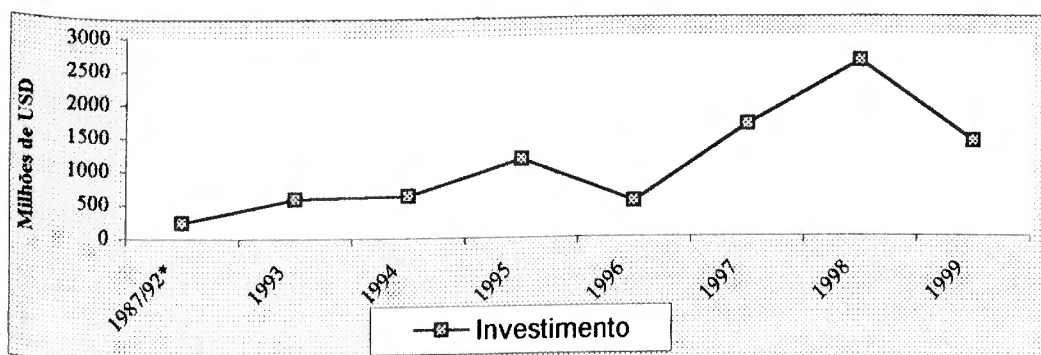
No que diz respeito à distribuição do IDPE em termos de sectores de actividade, as aplicações de IDE em 1999 foram feitas, principalmente, nos sectores dos transportes, armazenagem e comunicações (40,4%), produção e distribuição de electricidade, gás e água (26,7%) e indústrias transformadoras (4,8%).

### 4.3.2 Investimento Directo do Brasil no Exterior (IDBE)

O IDBE apresentou alguma instabilidade nos anos 70 e 80 apresentando, no final da década de 70 valores na ordem dos 687 milhões USD anuais enquanto que, na segunda metade da década de 80, diminuiu para uma média de 288 milhões USD. Contudo, a partir dessa data, verificou-se um crescimento da média anual, registando nos anos 90 valores muito significativos (2 609 milhões USD em 1998), reforçando o seu peso nos investimentos estrangeiros na América Latina. No contexto mundial, a percentagem do IDBE mantém-se ainda muito reduzida contando, em 1998, para 0,4% do total mundial.

Conforme podemos observar na figura 16, o IDBE verificou um aumento significativo a partir de 1994, um declínio no ano seguinte, e uma recuperação em 1996. No entanto, os valores desse investimento mantêm-se ainda num nível muito inferior relativamente aos do IDE recebido pelo país. Daqui retira-se que a política económica do país consiste não na internacionalização das suas empresas mas sim, no incentivo à entrada de IDE.

**Figura 16:** Investimento Directo do Brasil no Exterior – 1987/1999



\* Média anual do período ; Fonte: CNUCED e Banco Central do Brasil

O IDBE dirige-se predominantemente aos EUA, à América Latina (sobretudo Argentina e Chile) e à UE (Portugal, Reino Unido e outros). As Ilhas Cayman têm sido, também, um destino muito relevante. De acordo com os dados conhecidos para o período 1988-92, foi elaborado o seguinte quadro.

**Quadro 22:** IDBE – Distribuição por países – média 1988/1992 (%)

Ilhas Cayman	33,2
EUA	32,8
Reino Unido	6,1
<b>Portugal</b>	<b>3,3</b>
Argentina	3
Antilhas Holandesas	2,8
Paraguai	2,1
Chile	2
Bahamas	1,7
Bermudas	1,5
Uruguai	1,3
Alemanha	0,9
Outros	9,4
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fonte: BCB, *Relatório 1993*

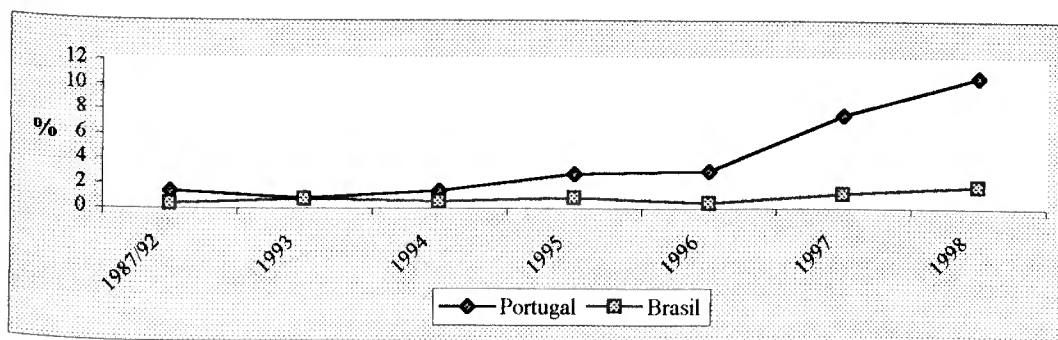
Os principais sectores de actividade em que incidem os investimentos brasileiros no exterior são os serviços, sobretudo a banca e outras instituições financeiras, seguindo-se a indústria transformadora, principalmente a química.

#### 4.3.3 IDPE e IDBE : uma comparação

Um primeiro aspecto que merece referência é que, ao contrário do que se verificou no campo dos investimentos estrangeiros recebidos por ambas as economias, em que o peso do IDE no Brasil apresenta valores muito superiores aos de Portugal, o IDE realizado pelas mesmas apresenta um comportamento bem distinto, apresentando-se agora, na dianteira, a economia portuguesa.

De facto, em termos de importância do IDE em ambas as economias, Portugal ultrapassou rapidamente o valor registado pelo Brasil. Desde 1995, ano-marco da expansão do IDPE, que o país regista valores muito superiores aos da economia brasileira. Em 1998, o IDPE representou 10,6% da FBCF, enquanto que no Brasil, esse valor não ultrapassou os 1,7%.

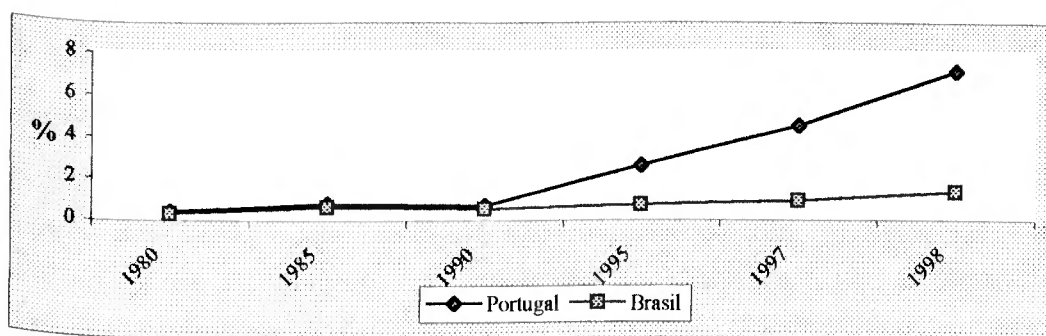
**Figura 17:** Peso do IDE na FBCF



Nota: Valores líquidos; Fonte: CNUCED

Em termos de stock de IDE em percentagem do PIB, o cenário é semelhante, com o IDPE a registar, em 1998, 7,1% do PIB, enquanto que, no caso brasileiro esse valor situou-se nos 1,3% do PIB. Mesmo em termos absolutos, o IDPE ultrapassa o do Brasil a partir de 1996. Comparativamente com o IDE recebido por ambas as economias verifica-se que, em 1998, a relação entre o IDEB e o IDBE foi de onze para um, traduzindo um grande interesse dos investidores estrangeiros no país mas, interesse esse que não é ainda demonstrado pelos agentes económicos brasileiros no exterior. Quanto a Portugal, tanto em 1998 como em 1999 o IDPE excedeu o IDEP, verificando-se nesse último ano e, em termos líquidos, uma relação de 5 para 1 (anexo 16), reforçando a ideia de que, apesar de estar a perder capacidade de atracção de IDE, as estratégias de internacionalização estão cada vez mais fortes.

**Figura 18:** Peso do Stock de IDE no PIB



Fonte: CNUCED, FMI e Banco de Portugal

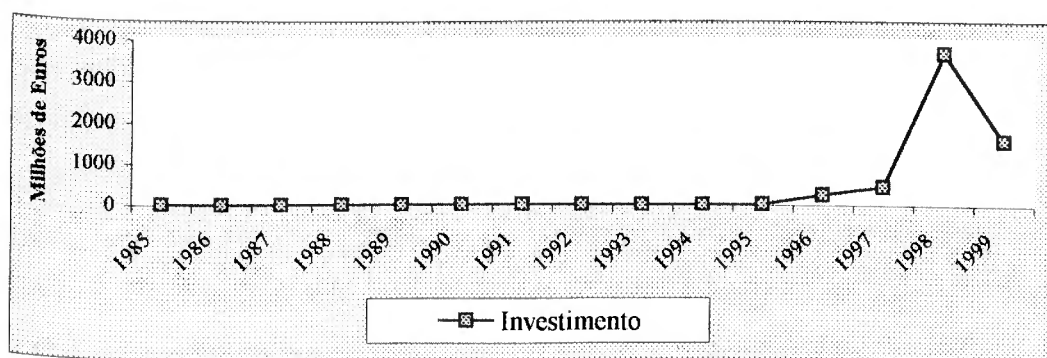
Quanto à importância dos dois países no total mundial de IDE, verifica-se uma evolução muito semelhante entre eles, embora se destaque uma certa vantagem de Portugal a partir de 1996 (quadro 26). Mesmo assim, esses valores são ainda muito pouco significativos no contexto mundial, com Portugal a representar 0,45% e o Brasil 0,4% do total mundial em 1998.

## 4.4 INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO BRASIL

O IDPB caracteriza-se como um fenómeno relativamente recente. De país com peso insignificante nos investimentos portugueses, o Brasil rapidamente foi eleito como destino de eleição para a internalização das empresas portuguesas. De facto, nos últimos cinco anos, Portugal investiu já nesse país cerca de 6 mil milhões de euros.

Até 1994, o IDPB foi quase inexistente, nunca ultrapassando os 5 milhões de euros (à excepção dos anos de 1989 e 1989 em que os fluxos andaram próximos desse valor). Este facto não deixa de estar ligado à falta de uma estratégia, por parte de Portugal, de internacionalização, nomeadamente no que diz respeito aos estímulos ao investimento no exterior por parte das suas empresas.

**Figura 19:** Investimento Directo de Portugal no Brasil – 1985/1999

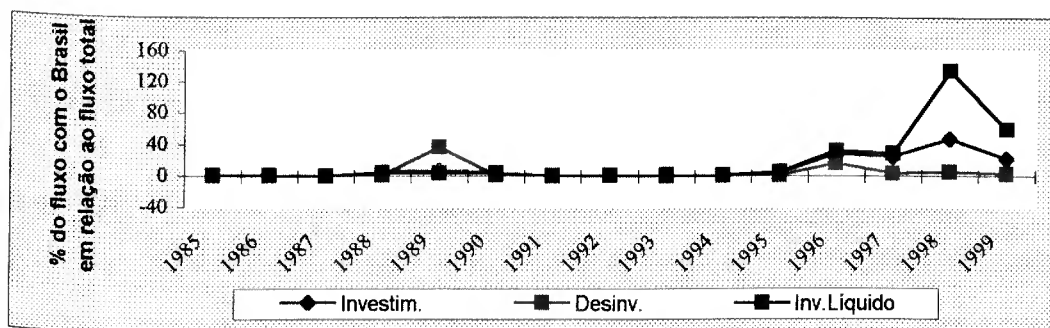


Fonte: Banco de Portugal

A grande mudança, porém, ocorreu em 1995, ano de verdadeira “explosão” do investimento português no Brasil, alcançando valores sem precedentes (onze vezes o valor de 1994). A partir desse ano a trajectória foi sempre ascendente alcançando-se, mesmo, em 1998, o valor mais elevador de sempre, com 3,6 mil milhões de euros (valores líquidos). Contudo, em 1999, verificou-se uma pequena quebra, com o investimento a situar-se nos 1,5 mil milhões de euros. Esta diminuição poderá estar relacionada com a forte desvalorização sofrida pelo real no início do ano e que, de algum modo, terá influenciado as decisões de investimento nesse país.

Em termos de percentagem do IDPB no total dos investimentos portugueses realizados no exterior (anexo 16), verifica-se uma tendência de reforço desse investimento no Brasil.

**Figura 20:** IDPB – Percentagem do Brasil no total do IDPE – 1985/1999

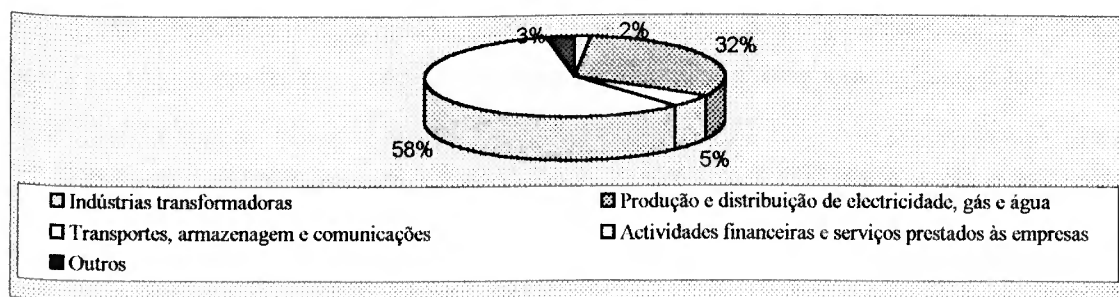


Fonte: Banco de Portugal

Entre 1994 e 1999, o IDPB passou de menos de 1% do investimento directo total de Portugal no exterior para 59%, após ter atingido em 1998, ano de expoente máximo do IDPB, um valor surpreendente de 134%, reforçando mais uma vez a ideia desse país como destino de eleição dos investimentos portugueses na última década. Por outro lado, esta verdadeira explosão do IDPB é mesmo considerada a principal responsável pelo aumento substancial do investimento português no exterior em geral. No período compreendido entre 1994 e 1999, o investimento directo de Portugal no exterior passou, em termos líquidos, de 234 milhões de euros para 2547 milhões de euros, isto é, onze vezes o valor de 1994. Por seu lado, o IDPB verificou um aumento de cerca de 713 vezes, passando de 2,1 milhões de euros em 1994, para 1097,4 milhões de euros em 1999. A estes valores não podem deixar de estar associados alguns desinvestimentos portugueses noutros países, traduzindo, mais uma vez, uma possível reorientação dos investimentos portugueses, antes realizados noutros países, para o Brasil.

Em termos de distribuição por sectores de actividade, o IDPB foi aplicado, em 1998, maioritariamente em actividades financeiras e serviços prestados às empresas (58,6%), seguido da produção e distribuição de electricidade, gás e água (31,5%) e dos transportes, armazenagem e comunicações (5,3%) (anexo 17).

**Figura 21:** IDPB – Distribuição por Sectores de Actividade – 1996/1998

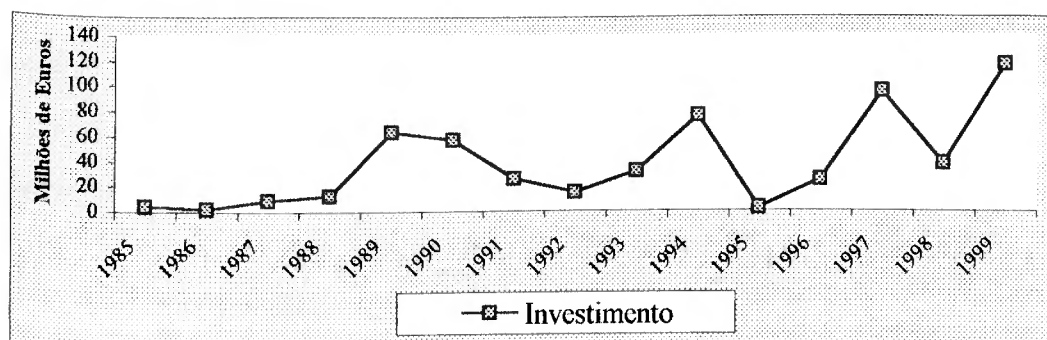


Fonte: Banco de Portugal

## 4.5 INVESTIMENTO DIRECTO DO BRASIL EM PORTUGAL

A informação disponível acerca dos fluxos de IDBP parecem confirmar a tendência de que foi o capital brasileiro quem iniciou o processo de intensificação moderna das relações bilaterais no final dos anos 80, aquando do arranque da liberalização comercial do Brasil no final dos anos 80, se bem que mais do que um verdadeiro processo de internacionalização avançada, foi associado à desfavorável situação conjuntural então existente na economia brasileira e aos estímulos favoráveis existentes em Portugal, em termos de acesso a créditos (Silva, 1998b).

**Figura 22:** Investimento Directo do Brasil em Portugal – 1985/1999



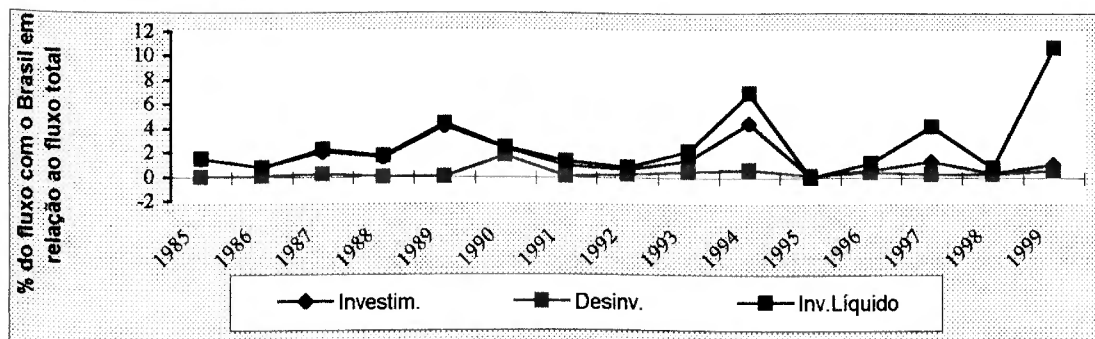
Fonte: Banco de Portugal

Tal como mostra a figura, o IDBP, no período 1987/1994, ultrapassou sempre os 5 milhões de Euros, atingindo-se máximos em 1989 e 1994. Porém, em 1995, houve uma quebra significativa desses investimentos, representando mesmo um investimento líquido negativo (conforme o anexo 18), sinal de uma orientação dos investimentos brasileiros para outras economias. Um novo impulso é dado em 1996 e, no ano seguinte, atinge-se um valor máximo mas, mais uma vez, nos anos seguintes assiste-se a novo declínio. No entanto, esses valores são ainda muito insignificantes quando se analisa o peso dos investimentos brasileiros no total dos investimentos recebidos pela economia portuguesa (anexo 19).

Neste campo, e conforme se pode observar na figura seguinte, no período entre 1985 e 1998, o IDBP nunca ultrapassou os 5% do investimento directo do exterior em Portugal, à excepção do ano de 1994 em que se verificou um valor próximo dos 7%. Em 1999, porém, o IDBP registou 10,6% do investimento directo do exterior em Portugal. Contudo, esta percentagem não se justifica por um forte investimento do Brasil em

Portugal nesse ano, pois tal como vimos anteriormente, o valor mais alto foi atingido em 1997, mas sim a uma redução substancial do IDEP líquido nos últimos anos.

**Figura 23:** IDBP – Percentagem do Brasil no total do IDEP – 1985/1999

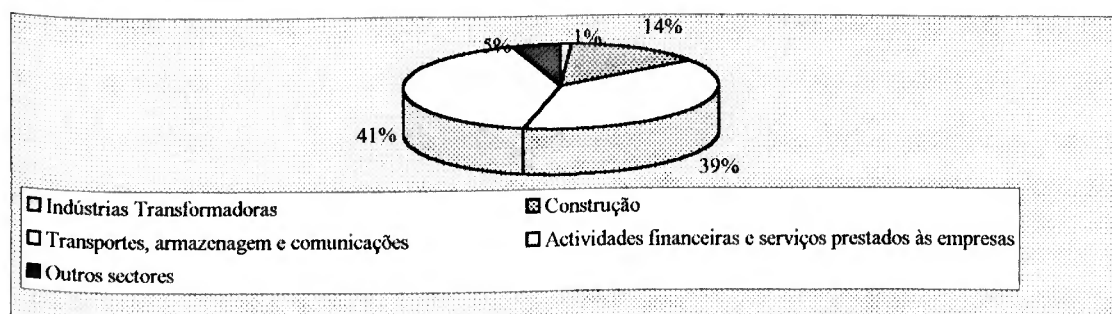


Fonte: Banco de Portugal

Efectivamente, durante o período 1990/1998, a média anual do IDEP líquido rondou os 1,5 mil milhões de euros, verificando-se, no entanto, um forte declínio em 1999, ano em que esse valor não ultrapassou os 0,6 milhões de euros. Esta considerável diminuição do IDEP não é mais do que o reflexo da perda de capacidade de atracção do IDE por parte de Portugal nos últimos anos.

No que diz respeito à repartição por sectores de actividade, o IDBP dirigiu-se, em 1998, principalmente, para actividades financeiras e serviços prestados às empresas (53,8%), construção (35,3%) e para a produção e distribuição de electricidade, gás e água (1,7%).

**Figura 24:** IDBP – Distribuição por sectores de actividade – 1996/1999



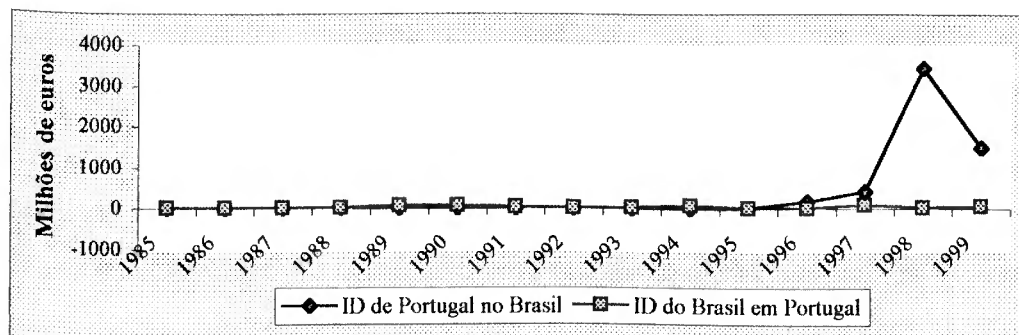
Fonte: Banco de Portugal (conforme anexo 20)

## 4.6 IDPB e IDBP: UMA COMPARAÇÃO

Um primeiro aspecto a realçar é o facto de, nos últimos anos, termos assistido a um forte incremento do IDPB, tendência esta que, porém, não tem sido acompanhada pelo

IDBP. De facto, se atendermos à evolução do IDE, em termos líquidos e em ambos os sentidos (figura 25), verificamos que, nos últimos anos, o IDPB ultrapassa em grande escala o IDBP.

**Figura 25:** ID de Portugal no Brasil e ID do Brasil em Portugal – 1985/1999



Nota: Valores líquidos; Fonte: Banco de Portugal

A principal observação recai sobre a importância do ano de 1995 para o investimento directo de Portugal no Brasil, ano de viragem absoluta. De facto, de 1985 a 1994, o IDBP superou sempre o IDPB. Nesse período, a taxa de cobertura do investimento brasileiro pelo investimento português nunca ultrapassou os 13% (anexo 16). Após 1995, o cenário é completamente diferente, com o investimento de Portugal no Brasil a atingir níveis sem precedentes, com um máximo em 1998, ano em que a taxa de cobertura atingiu os 17445%.

Esta mudança do comportamento português em relação ao Brasil não pode deixar de se associar a vários aspectos. Em primeiro lugar, o próprio contexto interno do país: dado pertencer a um bloco regional em que os seus parceiros são na maioria grandes potências comerciais e grandes investidores no estrangeiro, impunha-se uma estratégia de acompanhamento dessa tendência europeia. Para tal, foram tomadas medidas conducentes à internacionalização, com o Estado a tomar a iniciativa através da internacionalização de empresas públicas.

Em segundo lugar, e tendo em conta o processo de globalização da economia mundial dos anos 90, é natural que as vantagens no relacionamento entre países, nomeadamente aquelas que se identificam no caso luso-brasileiro como sejam as de uma língua e história comum, capazes de facilitar as comunicações, sejam cada vez mais aproveitadas pelas empresas multinacionais.

Por último, cabe salientar o desempenho favorável da economia brasileira, principalmente após a introdução do Plano Real, que muito contribuiu para mudar a imagem externa do país, a par também, do programa de privatizações que transformaram o país num pólo de atracção ao IDE.

Um outro aspecto que merece comparação está associado à distribuição do IDE por sector de actividade. Quer o IDPB, quer o IDBP dirigiu-se, em 1998, maioritariamente para as actividades financeiras e serviços prestados às empresas, ou seja, em sectores maduros das economias de cada país. Para tal muito têm contribuído as privatizações ocorridas nesses sectores e que, só por elas, atraem muitos investidores estrangeiros.

#### **4.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO**

Foi objectivo deste capítulo identificar as tendências do IDE em, e de Portugal e Brasil no exterior e também a evolução dos fluxos de IDE entre esses dois países. Da análise realizada podemos extrair algumas conclusões relevantes para o nosso trabalho.

Ambos os países viram aumentados os fluxos de entrada de IDE nos últimos anos. Em Portugal esse comportamento verificou-se mais cedo do que no Brasil e esteve associado à sua adesão à CEE, com o que isso significou de acesso a fundos estruturais, um mercado em crescimento e a entrada no conjunto comercial europeu. No Brasil, foram e são as privatizações a grande responsável pela entrada de investidores estrangeiros no país a par, também, das reformas económicas introduzidas no país na década de 90 conforme já verificamos no capítulo III deste trabalho.

No que diz respeito aos investimentos destes países no exterior, Portugal demonstra já um comportamento muito favorável, verificando-se mesmo, nos anos recentes, valores mais elevados do IDPE comparativamente ao IDEP. No Brasil, o cenário é o oposto. Apesar de ter aumentado os seus investimentos no exterior, este país ainda não arrancou como forte investidor no exterior, verificando-se mesmo, valores mais elevados do IDEB comparativamente ao IDBE. Da parte de Portugal, este comportamento foi influenciado pela acção do próprio Estado ao dar o exemplo com a internacionalização das empresas públicas em vários sectores, nomeadamente, a banca, distribuição,

construção, electricidade e telecomunicações mas também por outros motivos como sejam, o aproveitamento da oportunidade criada pelas privatizações em países próximos – proximidade esta que deverá ser entendida em termos geográficos, históricos, culturais e de nível de desenvolvimento –, pela satisfação da necessidade de compensar o acréscimo da concorrência no mercado português e pela superação de um mercado entretanto tornado estreito. Mais ainda, se o grosso do IDPE se concentra nos últimos anos, quando analisado geograficamente, é o Brasil que se destaca. A qualidade adquirida por Portugal como investidor líquido no exterior está fortemente relacionado com o interesse demonstrado pelas empresas portuguesas em explorar o mercado brasileiro. Contudo, esse interesse não é recíproco, não se verificando, por parte das empresas brasileiras, uma apetência particularmente especial em investir em Portugal, nem no exterior em geral.

Este grande fluxo de investimentos para o Brasil não é apenas protagonizado por empresas portuguesas. Nos últimos anos, o Brasil tornou-se num verdadeiro pólo de atracção do IDE a nível internacional, ao contrário do que sucedeu com Portugal, que vem perdendo a sua capacidade de atracção ao IDE. Esta grande atracção brasileira é uma consequência das várias reformas económicas iniciadas no início da década de 90 que forneceram o país de credibilidade interna e externa aos objectivos de equilíbrio macro-económico definidos. Por outro lado, reflecte também o comportamento das empresas portuguesas em explorar um mercado altamente competitivo e de carácter global, não se justificando apenas por afinidades linguísticas e históricas.

Por último, uma referência aos investimentos bilaterais entre Portugal e Brasil. Apesar do grande aumento verificado no IDPB, este ocupa ainda uma posição muito modesta no total dos investimentos estrangeiros no Brasil, reflexo não só da dimensão económica do país mas também das suas empresas. No que diz respeito ao IDBP, não se verificou, nos últimos anos, nenhuma alteração substancial do seu comportamento, mantendo-se com níveis muito pouco significativos.

Feita a análise evolutiva dos fluxos de investimento directo bilateral entre Portugal e Brasil, iremos agora completar o nosso estudo empírico com a apresentação do *case-study* adoptado para exemplificar este recente interesse das empresas portuguesas pelo Brasil.

## CAPÍTULO V – CASE STUDY – “GRUPO LENA: UMA EXPERIÊNCIA DE INVESTIMENTO NO BRASIL”

### 5.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS

Quando se estuda um tema como os investimentos estrangeiros, torna-se imperativo destacar como grandes protagonistas as empresas multinacionais. Elas constituem o grande motor dos investimentos pois, mais do que qualquer organismo público, são elas que movem as grandes quantidades de capital de um país para outro. Nos últimos anos assistimos à internacionalização de várias empresas para vários países. Em Portugal, encontramos já um número considerável de empresas que arriscaram uma expansão para o exterior em geral e, para o Brasil em particular.

Assim, e para uma melhor compreensão do estudo em análise, resolvemos procurar uma empresa portuguesa em cuja estratégia de internacionalização fosse possível encontrar o Brasil, e com a qual pudéssemos enriquecer a nossa pesquisa sobre IDE português no Brasil. Surge assim, no nosso trabalho, o Grupo Lena, sediado em Leiria. Composto por 54 empresas e tendo como Empresa-Mãe a “Construtora do Lena S.A.”, as actividades do Grupo estendem-se pelas Obras Públicas e Construção Civil, Mediação Imobiliária, Manutenção, Aluguer e Comercialização de automóveis, Comércio de Produtos Petrolíferos, Comunicação Social e Turismo, até ao Gás Natural.

Segundo o próprio Grupo, a sua missão é *“representar o conjunto das parcerias existentes, transmitindo uma cultura empresarial comum e um estilo de gestão próprio, que permitam a satisfação dos parceiros internos e a promoção de uma imagem favorável junto dos públicos externos”*.

O nosso estudo contou com o apoio de um elemento do Conselho de Administração, António Barroca Rodrigues, que nos forneceu toda a informação contida neste capítulo. É nosso objectivo dar a conhecer a evolução deste Grupo, incluindo a sua internacionalização para o Brasil, as suas principais ameaças e oportunidades e, sobretudo, quais as razões que levam uma empresa de naturalidade portuguesa a explorar um mercado como o brasileiro.

## 5.2 APRESENTAÇÃO DO GRUPO LENA

Após anos de actividade empresarial desenvolvida em nome individual, por António Vieira Rodrigues, no sector de obras públicas, nasceu a Construtora do Lena. Fundada a 15 de Março de 1974 por António Vieira Rodrigues, José Pereira dos Reis, Artur José dos Santos Adriano e José Carlos Mateus, esta empresa tem, desde 1983, como principais accionistas as famílias Vieira Rodrigues (96,63%) e Pereira dos Reis (3,37%), tendo formado uma sociedade anónima em 23 de Setembro de 1992.

O nome da Construtora surgiu como forma de identificação com a região. O Lena é um dos rios da região de Leiria, concelho a que pertence o lugar da Quinta da Sardinha, freguesia de Santa Catarina da Serra, localidade que foi o berço da empresa e onde ainda hoje está a sua sede. As suas obras, nas áreas da movimentação de terras, reparação e construção de estradas, depressa se tornaram uma referência e, a pouco e pouco, a empresa foi conquistando novos mercados. No começo foram os distritos de Leiria e Santarém, mais tarde foi a vez das zonas de Castelo Branco e Portalegre. Com a preocupação de complementar as suas actividades principais, simultaneamente diluindo o risco da especialização e aproveitando novas oportunidades de negócio, procuraram-se novas áreas de actividade e foram surgindo empresas em sectores como a construção civil, a produção de betão, o comércio, manutenção e aluguer de automóveis, a comunicação social, a publicidade, os seguros, o gás natural, as tintas, os combustíveis, o turismo, o tratamento de resíduos sólidos e as concessões de auto-estradas.

A passagem de um grupo de construção para a construção de um grupo, iniciou-se pela actuação do *mix* estratégico explosivo, isto é, pela combinação da experiência, espírito empreendedor da família Vieira Rodrigues, com o *know-how* específico, em cada uma das novas actividades, dos parceiros escolhidos. O crescimento em número de empresas, em volume de negócios, em número de pessoas<sup>34</sup> foi acompanhado por uma clara melhoria em aspectos qualitativos visíveis na organização das empresas em particular e do Grupo em geral. A Construtora do Lena S.A. mantém a sua actividade histórica nas obras públicas mas assumiu, desde finais de 1998, o papel de *holding* do Grupo Lena, presidindo aos seis conselhos estratégicos.

---

<sup>34</sup> Em 1998 o Grupo contava com 40 empresas, cerca de 30 milhões de contos de negócios e cerca de 5 mil trabalhadores directos e indirectos

## 5.2.1 Organização do Grupo Lena

Actualmente, a Construtora do Lena S.A. tem a sua sede social na Quinta da Sardinha, Concelho e Distrito de Leiria, uma delegação em Castelo Branco e vários Centros de Produção, distribuídos por diversos pontos do país, nomeadamente em Fátima, Rio Maior, Alpiarça, Alpalhão, Fundão e Castelo Branco.

### 5.2.1.1 Órgãos Sociais

#### Conselho de Administração:

António Vieira Rodrigues (Presidente)  
António Barroca Rodrigues (Vogal)  
Joaquim Barroca Vieira Rodrigues (Vogal)  
Manuel de Sousa Pereira (Assessor)

#### Mesa de Assembleia Geral:

José Manuel Oliveira Pereira dos Reis (Presidente)  
Cristina Maria Abreu Rodrigues Seco (Secretária)  
Ana Maria Jorge Abreu Rodrigues (Secretária)

#### Conselho Fiscal:

Oliveira Reis & Associados, SROC

### 5.2.1.2 Organograma

O Grupo Lena encontra-se organizado da forma que se segue, e conforme apresentação do Organograma em anexo (anexo 21).

#### ➤ Grupo Lena

- Construtora do Lena, S.A.
- Direcção de Apoio Estratégico
- Conselhos Estratégicos Respectiveivos
  - Conselho Estratégico de Obras Públicas
  - Conselho Estratégico de Construção Civil
  - Conselho Estratégico de Automóveis
  - Conselho Estratégico de Serviços e Comunicação Social
  - Construtora do Lena Internacional
  - Conselho Estratégico do Gás Natural

Como órgão de assessoria, a direcção de apoio estratégico (DAE) promove a consolidação de contas (direcção financeira), o apoio dos sistemas de informação (direcção de sistemas de informação), o apoio na gestão de recursos humanos (direcção de recursos humanos), apoio jurídico ( direcção de apoio jurídico) e apoio ao nível de marketing (direcção de marketing). Nos Conselhos Estratégicos participam todos os parceiros das empresas com convergência estratégica e definem-se os objectivos de grupo, estimulando o aproveitamento de sinergias, nomeadamente através de *cross-selling* intra-grupo.

Além das empresas pertencentes ao Grupo, existem outras sob a forma de empresas parceiras, nas quais o Grupo detém participações, nomeadamente a “Oesterota, S.A.” (10,95%), “Auto-Estradas do Atlântico” (8,7%) e “Tagusgás, S.A.” (20%). No âmbito de uma parceria com o “B.P.N. – Banco Português de Negócios, S.A.”, o Grupo Lena detém 1,88% da SNL (*holding* do Grupo BPN), sendo o 12º accionista da referida *holding*. Há bem pouco tempo foi lançado o cartão de crédito Visa - Grupo Lena, um dos diversos projectos de interesse comum em fase de implementação.

### 5.2.2 Volume de Negócios

O Grupo Lena superou, em 1999, os 32 milhões de contos em Volume de Negócios, esperando atingir os 40 milhões de contos no ano 2000. Quanto à Construtora do Lena, S.A., com aproximadamente 600 trabalhadores, alcançou, nos últimos três anos, os 12 milhões de contos, esperando superar os 17 milhões de contos no ano 2000.

**Quadro 23:** Volume de Negócios do Grupo Lena 1997/2000

	1997	1998	1999	2000
<b>Volume de Negócios</b>	23 599 942	29 349 375	31 252 112	39 357 033
<b>Resultados Líquidos</b>	367 598	603 692	748 870	1 831 200
<b>Activo Total</b>	14 348 996	16 771 624	24 897 521	29 373 365
<b>Capitais Próprios</b>	3 252 278	3 264 190	6 995 804	8 747 158
<b>Nº de trabalhadores</b>	1106	1154	1206	1326

Nota: Os dados contabilísticos do quadro não incluem as empresas da Construtora do Lena Internacional  
 Fonte: Grupo Lena

Em 26 anos de actividade, o Grupo Lena regista uma evolução contínua, traduzida no aumento do volume de negócios e no número de projectos realizados. Como exemplo deste desenvolvimento, a Construtora do Lena conquista, desde há três anos, o primeiro lugar, a nível nacional, no *ranking* de obras adjudicadas.

### **5.3 PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO GRUPO**

*“No tempo em que o virar do século marca o tempo, a globalização é cada vez mais uma constante nas empresas que encaram de frente os desafios do novo milénio.”* (Grupo Lena). É neste espírito que o Grupo Lena tem conduzido as suas estratégias de internacionalização, afirmando mesmo que existe uma necessidade constante de procurar novos mercados. Por outro lado, existe uma certa lógica neste processo, defendida com base na actividade principal da sua Empresa-Mãe: obras públicas e construção civil; sendo Portugal um país relativamente pequeno, existe a necessidade de compensar o acréscimo de concorrência no mercado. Por vezes criam-se excedentes passíveis de ser utilizados em outros países, se e onde se conseguirem implantar.

No sentido de garantir a plena utilização dos seus recursos técnicos e humanos, o Grupo Lena declarou a intenção de uma expansão para o exterior. Aproveitando as ligações históricas aos países lusófonos, foi sobre eles que recaiu, primeiramente, esse interesse. Em 1996, houve uma tentativa de explorar o mercado de Angola mas, após vários contactos e estudos as conclusões não foram de completo agrado por parte da empresa investidora, pelo que, a decisão foi de não prosseguir com a estratégia inicial. Porém, esta vontade de explorar novos mercados não se deixou abalar por uma primeira aposta desfavorável. Apenas um ano depois, em 1997, a Construtora do Lena expandiu-se para o Brasil. Neste país, o Grupo Lena está representado através das empresas Lizconstruções, Lizmáquinas, Lizmármore e Agroliz. As actividades desenvolvidas neste destino abarcam as áreas da construção civil, gestão de equipamento pesado para terraplanagem e exploração mineira, transformação de mármore e granitos, saneamento básico, ambiente, obras públicas e agro-pecuária.

Em 1999, e mais uma vez favorecendo os laços existentes com os países lusófonos, foi constituída, no continente Africano, a Construtora do Lena Moçambique, empresa que

tem por objectivo desenvolver actividades ao nível da construção civil e obras públicas. A nível de volume de negócios do Grupo, esta empresa conta ainda muito pouco, com cerca de 2% (além de ser relativamente recente, a empresa foi muito prejudicada pelas intempéries).

#### **5.4. CARACTERIZAÇÃO DO INVESTIMENTO DO GRUPO NO BRASIL**

O Grupo Lena está presente no Brasil desde 1997, presença inaugurada pela empresa “**LizMáquinas, S.A.**”. Esta empresa dedica-se sobretudo ao aluguer de máquinas de construção civil tendo, actualmente, um projecto extremamente ambicioso que a levará a produzir gruas, projecto que se está a desenvolver a bom ritmo. A concretizar-se, será a primeira fábrica instalada no Brasil a produzir este tipo de produto. A empresa tem ao seu dispor um terreno de 30 mil metros quadrados, cedido pela prefeitura de Camaçari, a cerca de dez quilómetros de Salvador, numa zona industrial em plena ascensão. De acordo com fonte da empresa, *“estão em marcha os estudos de viabilidade findos os quais deverão iniciar-se as obras”*.

Em 1998, realizou-se outro investimento, desta vez contemplando a construção civil, com a instalação da “**LizConstruções, S.A.**”. Apenas dois anos após se ter instalado em Salvador da Baía, esta empresa colocou já de pé dois edifícios, encontrando-se em fase de construção mais três empreendimentos. O primeiro deverá estar concluído em Dezembro 2000 e é constituído por oito fogos. O segundo, cujas obras tiveram início em Abril de 2000, será inaugurado no Verão de 2001. O terceiro iniciou-se em Maio de 2000 e as fracções começarão a ser entregues em Julho de 2001.

A LizConstruções, S.A., emprega cerca de centena e meia de trabalhadores e tem sido preocupação da empresa proporcionar formação aos seus colaboradores. *“Na área da construção civil, um trabalhador português corresponde a cinco trabalhadores brasileiros, o ritmo de trabalho é diferente, as técnicas de construção são diferentes e em Portugal existem tecnologias de construção que não se encontram no Brasil. Além de que existem programas em que os empresários se comprometem a colaborar com o Ministério para a formação e desenvolvimento do trabalhador. Normalmente é construída uma cantina e uma escola para os nossos trabalhadores”*. Neste sentido, é

usual utilizar pequenas escolas improvisadas onde os operários da construção recebem formação escolar.

Em 1999, iniciaram a sua actividade a “**LizMármore, S.A.**” e a “**AgroLiz, S.A.**” Estas empresas encontram-se ainda em fase de implementação no mercado. A primeira trata-se de uma empresa especializada nos mais diversos tipos de trabalhos em mármore que, para além de fornecer a LizConstruções, tem desenvolvido uma intensa actividade com o intuito de conquistar uma posição no mercado baiano. A segunda desenvolve a criação e venda de gado. A empresa é proprietária de uma fazenda de seis mil hectares, no município de Andaraí, na chamada Chapada Diamantina, a quatrocentos quilómetros de Salvador, onde evoluem cerca de duas mil cabeças de gado.

Estas quatro empresas constituem, assim, a Construtora do Lena Internacional no Brasil. Todas elas foram criadas de raiz, com capitais do Grupo Lena contando sempre, porém com a participação de parceiros brasileiros. É importante *“avançar através de parcerias locais, uma vez que as empresas de cada país são quem possui o conhecimento do mercado, quem tem o know-how e todo um conhecimento dos mercados locais que, aliado ao nosso conhecimento tecnológico, permite avançar mais rapidamente”*. Contudo, quando se fala em parcerias, estas incluem a troca de participações e a prestação de serviços. Para o Grupo Lena, *“normalmente, quando fazemos parcerias, não é muito habitual entrarmos na participação das empresas já constituídas. No entanto, no estrangeiro, penso que é uma situação a explorar. Mesmo assim, o que nos parece mais rápido é a constituição de sociedades que tenham por accionistas o novo parceiro e partir para um negócio novo”*.

O valor do investimento realizado no Brasil ronda os 2,5 milhões de contos, tendo registado, no último ano um volume de negócios de cerca de 1,7 milhões de contos, esperando-se superar, no ano 2000, os 2 milhões de contos. Comparativamente ao investimento deste grupo em Portugal, o qual espera realizar nos próximos quatro anos um investimento de 15 milhões de contos, é ainda considerado um investimento de pequena dimensão. No entanto, o objectivo actual é *“possuir uma capacidade instalada de forma a criar sinergias que, no longo prazo, criem vantagens para ambas as partes”*. Em termos de peso no volume de negócios do Grupo, o Brasil representa cerca de 8%.

Quando questionados com o poder da concorrência, este parece não ser um problema de grande relevância, *“existe um pequeno conjunto de empresas e a nossa é apenas mais uma. Há cerca de meia dúzia de empresas na área da construção civil”*.

Como grande ameaça a este investimento, o Grupo Lena aponta a forte dependência existente em relação à economia americana e ao dólar. O que se realça são mesmo as oportunidades, *“a população está a crescer a uma taxa de 20% ao ano. Salvador é uma cidade do litoral e cada vez mais se verifica um êxodo do interior para essa região. Mais ainda, há uma procura enorme de negócios nessa região, existem já muitas multinacionais em busca do mercado ... é um país que não constitui ameaça de instabilidade em questões de revoluções, guerras civis. É sabido que existe uma certa insegurança no dia-a-dia, mas naquele estado não é muito preocupante, mal se sente. Por outro lado, parece existir um estado de espírito que transmite uma grande calma. Normalmente tem-se tempo para tudo, tem muito espaço, é agradável viver em Salvador”*.

Em síntese, o Grupo Lena considera que a estratégia seguida no Brasil foi bem sucedida, *“não existe ainda compensação financeira, espera-se que ela venha a acontecer mas, actualmente, o Grupo não retira ainda lucros do Brasil. Estamos lá implantado mas não fazemos disso uma grande bandeira”*.

## **5.5 RAZÕES PARA UM INVESTIMENTO NO BRASIL**

Quando se fala em motivações para um investimento no Brasil, dois aspectos são automaticamente apontados como principais: dimensão do mercado e potencial de crescimento. Por parte do Grupo Lena, os interesses são idênticos, *“procurar integrar um mercado com potencial de desenvolvimento e crescimento e aproveitar estes primeiros anos, em que se verifica uma grande expansão no mercado português, para uma adaptação à legislação e à cultura brasileira.”*

Um facto curioso é que, quando se fala no Brasil, são normalmente evidenciadas as oportunidades oferecidas pelo processo de integração em que se encontra – Mercosul – no entanto, essas oportunidades parecem não pesar na decisão deste Grupo. Foram

somente consideradas as oportunidades oferecidas pelo mercado interno brasileiro. *“Existiu uma percepção do potencial de desenvolvimento do país. A língua comum e a existência de uma ligação cultural foram também factores muito decisivos. Porém, um aspecto que o Grupo desde sempre tem defendido é a ligação com as pessoas. Houve colaboradores nossos que saíram de Portugal para explorar o Brasil e que, quando voltaram nos incentivaram a explorar aquele mercado”*. Parece existir, assim, no seio deste Grupo, um aspecto humano muito importante. Uma estratégia de internacionalização só é posta em marcha quando se sente que existe, no potencial país de acolhimento, um conjunto de pessoas aptas para a sua realização. *“Primeiro as pessoas, depois as empresas”*. Existiam já, também, relações de trabalho com parceiros brasileiros, o que de alguma forma facilitou a inserção naquele país.

Outro aspecto a ter em consideração é a localização dos investimentos. O Brasil é um país muito grande, composto por vários estados. O Grupo Lena apostou no litoral do país, em Salvador, capital do estado onde recentemente decorreram as comemorações dos 500 anos do Achamento. *“Salvador é uma região com muito potencial, as oportunidades que aí se encontram são equivalentes à nossa Europa toda ... o Estado da Baía tem tido muita influência no nosso desenvolvimento. Nestes três anos verificámos um crescimento bastante acima do esperado, apesar de não ter crescido como em Portugal”*.

Porém, este Grupo encontrou também alguns obstáculos aquando da penetração do mercado brasileiro. *“É ainda um mercado um pouco fechado, existe um certo receio, por parte dos brasileiros, de que os estrangeiros ocupem o lugar deles. Mais ainda, a legislação muda em função do comportamento do dólar e da balança de transações correntes brasileira ao mesmo tempo que existem várias burocracias”*. Quanto à desvalorização do Real no início do ano passado, as consequências também se fizeram sentir, *“estamos ainda a tentar recuperar, fomos bastante penalizados com a desvalorização. É certo que é um risco e nos arriscámos, mas apenas com alguns malabarismos se consegue suportar as constantes mudanças cambiais”*. Contudo, e apesar de todo este panorama, a palavra final é de algum optimismo, *“apesar de tudo não nos podemos queixar, desde o início que temos recebido bastante colaboração ... o que é preciso é saber conjugar todos os factores. O Brasil também tem algum interesse na nossa estratégia - arriscámos”*.

## 5.6 INVESTIMENTOS FUTUROS

A nível nacional, e como resposta positiva aos desafios lançados pelo Estado Português à iniciativa privada, a Construtora do Lena entra no novo milénio com uma forte presença em grandes projectos nacionais. Trata-se de um conjunto de obras que prospectiva o desenvolvimento de actividades distintas por largas dezenas de anos. São apostas com os olhos postos no futuro que têm por base o crescimento sustentado da empresa e a identificação e conseqüente aproveitamento de novas oportunidades de negócios.

Merece particular destaque a presença da Construtora do Lena na “Tagusgás” e nas “Auto-Estradas do Atlântico”. A primeira é a empresa a quem o Governo Português entregou, por um período de 35 anos, a distribuição do gás natural nos concelhos de Santarém e Portalegre. A “Auto-Estradas do Atlântico” (Brisinha do Oeste) é a primeira concessionária de construção e exploração de auto-estradas totalmente privada. Os projectos da Tagusgás representam um investimento estimado em 47 milhões de contos<sup>35</sup>. As obras em curso pela Auto-Estrada do Atlântico estão estimadas em 75 milhões de contos<sup>36</sup>.

A nível internacional, prevê-se um aprofundamento dos investimentos já realizados no Brasil. Está já a ser montada uma empresa de Metalomecânica. Trata-se de uma empresa construída de raiz, com capitais do Grupo e em parceria com brasileiros. Existe também o desejo de explorar a parte Ocidental da Europa. Tudo indica que a Roménia será a próxima aposta deste Grupo. Ainda em fase de planeamento, o Grupo espera com este investimento, caminhar para o mercado de Leste, uma vez que detêm já as pessoas interessadas e necessárias nesse país. Mais uma vez *“primeiro as pessoas, depois as empresas”*.

*“Vamos avançar, com outras empresas portuguesas, num programa conjunto com o Núcleo Empresarial da Região de Santarém, para projectos na Roménia que ainda estão em estudo. O Leste é sem dúvida um mercado que tem espaço, interesse e tecnologia humana. Pareceu-nos um mercado extremamente interessante, é um*

<sup>35</sup> A Construtora do Lena detém 20% da empresa

<sup>36</sup> A Construtora do Lena participa na empresa com 8,76%

*mercado que faz fronteira com a Comunidade Europeia e nós não vamos conseguir conviver durante muito tempo com diferenças de cultura tão significativas como as que existem actualmente. Note-se que quando se fecha a entrada às pessoas, elas passam por cima. Se não contribuirmos para o desenvolvimento dessas culturas acabamos por sofrer as suas influências pela negativa. É tudo uma questão de tempo e é exactamente nesta altura que os nossos parceiros e potenciais concorrentes de lá vêem com bons olhos as parcerias, as propostas e as ajudas que eu considero ser as mais sãs. Quando esses processos começam a andar, são eles que aceleram o crescimento económico mas também são mais pantanosos, mais complicados”.*

## **5.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO**

Pretendeu-se neste *case-study* proceder à caracterização de uma empresa portuguesa com investimentos no Brasil. Com 26 anos de existência, a Construtora do Lena, S.A., *holding* do Grupo Lena, mantém viva uma vocação estradista mas cultiva uma capacidade, reconhecida em várias partes do mundo, que vai muito para além da construção de vias de comunicação e abarca todo o tipo de obras públicas, desde o pequeno caminho rural às complexas obras de engenharia realizadas nas condições mais adversas. Esta empresa é, por assim dizer, o núcleo de um grupo empresarial que conta já com mais de meia centena de empresas e que actua num vasto leque de actividades.

Há apenas três anos atrás, este Grupo decidiu montar uma estratégia de internacionalização em direcção ao Brasil. Contando actualmente com quatro empresas em funcionamento e com uma outra em fase de implementação, o Grupo considera que foi uma estratégia bem sucedida. Deste modo, e de acordo com o estudo efectuado podemos extrair algumas conclusões que, de alguma forma, nos permitem enquadrar o contexto em que surgiu esse investimento e como foi ele efectuado.

A primeira conclusão prende-se com a forma como essa empresa penetrou o mercado brasileiro: criação de uma empresa de raiz, contando com capitais do Grupo e em parceria com parceiros locais, devido ao *know-how* destes em termos do mercado e consumidores locais.

A segunda conclusão está ligada com os problemas ainda existentes no mercado brasileiro. Existe uma grande dependência em relação à economia americana e ao dólar, a par de uma mentalidade empresarial ainda fechada em relação à Europa ou a países fora do Mercosul. Também o local onde é efectuado o investimento é de grande importância pois existem diferentes culturas, influências e hábitos muito marcadas de região para região, capazes de influenciar o comportamento das empresas. No que diz respeito à legislação laboral também se encontram diferenças consideráveis quando comparada com a portuguesa.

A terceira conclusão centra-se nas motivações empresariais para um investimento no Brasil: país com grande potencial de crescimento e desenvolvimento e uma dimensão de mercado extraordinária, ou seja, atracções de carácter interno. Por outro lado, existem facilidades de comunicação derivadas de uma língua e história comum e às quais não se pode ficar alheio, ao mesmo tempo que é um país com enormes oportunidades passíveis de explorar visto que se trata de uma economia que, durante muito tempo, se manteve fechada e na qual existem, portanto, vários sectores com níveis de eficiência reduzidos e com potencialidades de desenvolvimento no futuro.

Apesar de ser um país com grandes tradições de instabilidade económica, esse aspecto parece não ter grande peso na decisão final do investidor. Em todos os investimentos existe risco, este é o risco do Brasil e, se a esta altura ainda não se colhem os frutos de tal investimento, há confiança de que hão de surgir. Encontram-se ainda num período de adaptação quer à legislação quer ao próprio modo de vida dos brasileiros. É preciso não esquecer que, apesar dos laços linguísticos e culturais que unem o Brasil a Portugal, existem sempre diferenças a levar em consideração.

No entanto, esta parece ser uma tendência com futuro. Da parte dos investidores portugueses parece existir a vontade de continuar a explorar o mercado brasileiro. O Grupo perspectiva já a implementação de uma empresa de metalomecânica e os projectos não se ficam por aí. Enquanto existirem motivos para um investimento ele será, sem dúvida, efectuado.

## **CAPÍTULO VI – IDE COMO FACTOR DE CONSOLIDAÇÃO DAS RELAÇÕES UE / MERCOSUL**

### **6.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

Os anos 90 marcaram um período notável nas relações euro-latino-americanas. Após um estancamento relativo na década de 80, os vários acontecimentos ocorridos em ambas as regiões, bem como no resto do mundo, conduziram ao renascimento do tradicional dinamismo dos vínculos entre a UE e a América Latina. Para tal, muito contribuiu o comportamento positivo da América Latina, desde a consolidação da democracia, reflexo de uma mudança na cultura política, passando pela aplicação de políticas económicas orientadas para a competitividade internacional, até à cooperação e integração, dentro da região e com o mundo.

No entanto, talvez seja a ideia do MERCOSUL – Mercado Comum do Sul – uma das que melhor reflecte esta nova realidade latino-americana. Criado em Março de 1991, através da celebração do Tratado de Assunção, é hoje considerado a experiência mais recente, e com sucesso, de integração no contexto sul-americano. Em poucos anos transformou-se numa realidade concreta e dinâmica, contribuindo para o desenvolvimento e projecção internacional dos seus Estados Membros – Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai.

É neste contexto de crescente integração que temos assistido ao aprofundamento das relações entre os dois blocos regionais: UE e Mercosul. Assim, é objectivo deste capítulo explorar o passado e o futuro desta relação, não esquecendo porém o papel que Portugal e Brasil, como partes integrantes desses grupos regionais, podem vir a desempenhar nos futuros entendimentos das duas áreas. Como ponto de partida utilizamos os fluxos de investimentos directos entre os dois países que, nos últimos anos têm tido um desempenho fantástico, e que poderão, por eles próprios, contribuir para uma intensificação dos laços que já unem as duas zonas.

## 6.2 O MERCOSUL

Em Março de 1991, quatro países firmaram um acordo, do qual viria a nascer uma das experiências mais marcantes da última década na América Latina. Com efeito, durante o chamado “período de consolidação”, que se estendeu de 1991 a 1994, esses países empreenderam um esforço intenso de negociações, no sentido da formação de uma União Aduaneira. Em Dezembro de 1994, com o Protocolo de Ouro Preto, foi estabelecida uma nova estrutura institucional, na qual o Conselho do Mercado Comum se estabeleceu como o órgão de natureza política e o Grupo Mercado Comum e a Comissão de Comércio adquiriram carácter executivo. A partir de 1 de Janeiro de 1995, iniciou-se o chamado “período de consolidação da união aduaneira” ao longo do qual o Mercosul tem construído as bases para a formação de um mercado comum. A criação deste grupo regional assenta, basicamente, em quatro objectivos principais: (i) livre circulação de bens, serviços e factores de produção; (ii) eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio; (iii) adopção de uma Tarifa Externa Comum (TEC) em relação a países terceiros; (iv) coordenação de políticas macro-económicas sectoriais com vista a assegurar condições adequadas de concorrência

Este processo de integração é visto como uma plataforma fundamental para a participação mais competitiva dos quatro países na economia global, na medida em que, para além de contribuir para a consolidação e aprofundamento dos processos individuais de abertura comercial já em curso, reforça a capacidade dos seus participantes para enfrentar em melhores condições os desafios impostos pela participação mais intensa no âmbito económico global. O Mercosul não é mais do que o reflexo do novo modelo de desenvolvimento adoptado pelos países que o integram, caracterizando-se pela abertura comercial e pelo incentivo à modernização da economia e à renovação tecnológica. Mediante a abertura de mercados e o estímulo à complementaridade entre as economias nacionais, os quatro países procuram obter uma inserção mais competitiva na economia internacional.

Outro facto relevante reside na adesão da Bolívia e do Chile, respectivamente, em 1 de Outubro de 1996 e 1 de Abril de 1997, como países associados ao Mercosul, por intermédio de Acordos de Complementarização Económica – mecanismos previstos na

ALADI – que permite integrá-los de forma parcial, com vista à constituição de uma zona de comércio livre, num prazo máximo de dez anos, sem que sejam obrigados a adoptar as regras da TEC beneficiando, contudo, de uma diminuição tarifária em etapas progressivas<sup>37</sup>.

Muitos consideram como primeiro grande êxito do Mercosul a grande “explosão” dos fluxos de comércio intra-regionais. De facto, o intercâmbio comercial entre os quatro países integrantes quadruplicou entre 1991 e 1994 e quintuplicou em 1995. Assim, tendo em conta estes e outros factores, a UE tem dedicado, nos últimos anos, uma atenção especial à América Latina e, em particular, ao Mercosul, tentando manter uma relação em que os permanentes laços culturais sejam fortalecidos com uma interpretação económica e uma sólida cooperação política.

### 6.3 RELAÇÕES UE / MERCOSUL

Tradicionalmente, as relações entre a UE e a América Latina foram caracterizadas por uma certa incompreensão mútua. Alguns autores consideram mesmo que os anos 60 e 70 foram, de certa forma, anos de esquecimento e de desconfiança mútua. Apenas recentemente, e após a “primavera da democracia”, se verificou um fortalecimento das relações e do diálogo entre as duas relações. Aos acordos de carácter sectorial dos anos 60, celebrados com o Brasil e a Argentina, sucederam-se os acordos de cooperação económica e comercial dos anos 70. Mais recentemente, celebraram-se acordos que, de acordo com a gíria comunitária, se designam de 3ª e 4ª geração, contemplando possibilidades muito vastas de cooperação, dando-se prioridade à cooperação económica a qual engloba, por exemplo, a cooperação industrial, a promoção dos investimentos estrangeiros e os programas na área da ciência e da tecnologia, cooperação esta mais adequada à nova realidade económica latino-americana.

Neste sentido, não será de espantar que a formação do Mercosul tenha despertado, desde logo, um grande interesse na Europa, com base em valores muito diversos, de ordem geopolítica, cultural, comercial e de investimento. De facto, sendo cada vez

---

<sup>37</sup> O Brasil é o 3º destino do investimento directo do Chile na América Latina, com 2,8 mil milhões USD entre 1990 e 1998. O aparecimento do IDE do Chile e o aumento do seu comércio com o Mercosul explica a razão por se ter tornado membro associado do Mercosul. É possível que o Chile possa integrar o Mercosul num futuro próximo.

maior a participação internacional da UE, é natural que se procure fortalecer as relações com o Mercosul, procurando formar alianças estratégicas nos foros político e económico internacionais. Por outro lado, o Mercosul é a região mais importante da América Latina para as exportações europeias, superando mesmo aquelas que a UE realiza aos restantes países latino-americanos reflectindo, assim, a grande capacidade de crescimento (tendo-se multiplicado 3,5 vezes no período 1990-96). Comportamento semelhante se verifica nos investimentos europeus para a região, os quais representam quase 50% de todos os investimentos europeus na América Latina. Todos estes dados confirmam, portanto, o leque de oportunidades oferecidas pelo Mercosul para a internalização das empresas europeias.

Do ponto de vista dos países do Mercosul, a UE desempenha um papel fundamental na consolidação de benefícios políticos e económicos bem como na perspectiva de ampliar o seu acesso aos mercados comunitários. A UE é um importante comprador dos produtos do Mercosul e um grande investidor na região. Pese um certo estancamento recente das importações europeias procedentes da região<sup>38</sup>, esse bloco continua a ser um mercado com muito peso para os produtos do Mercosul. De facto, 1/3 de todas as suas exportações são destinadas à Europa, contrastando com as exportações norte-americanas que representam apenas 20%. Comportamento semelhante se verifica nos fluxos de IDE dirigidos à região. Apesar do aumento relativo da presença dos EUA, as empresas europeias representam cerca de 43% do stock de IDE no Mercosul, actuando em sectores tão estratégicos como o das telecomunicações, banca, petroquímica, energia e automóvel. Essa presença é reforçada pelas empresas europeias nas recentes privatizações do Brasil e, ainda que o incremento do investimento estrangeiro tenha sido, em parte, uma resposta à performance favorável das economias dos países integrantes, a associação UE/Mercosul poderá reforçar o direccionamento dos investimentos europeus para essa região.

Porém, além dos aspectos meramente económicos que ligam as duas regiões, não são alheios outros factores também de grande importância, fruto das suas semelhanças culturais e necessidades comuns. Existem profundos laços históricos que remontam a vários séculos atrás e que têm contribuído para direccionar a política de relações

---

<sup>38</sup> Cresceram apenas 9% entre 1990 e 1996, frente a 32% de aumento das importações procedentes do resto do mundo (Marín, M., 1999)

externas e de cooperação aos países da América Latina. Para tal, muito contribuiu a adesão de Portugal e Espanha à CEE, que reforçou a vontade de intensificar as relações com essa região, tal como ficou patente na Declaração Comum de Intenções anexa ao Tratado de Adesão e na decisão do Conselho Europeu de Haia, em 27 de Junho de 1986 (Martins, 1993). Existem, por outro lado, valores ideológicos e sociais que incluem uma visão semelhante sobre justiça, direitos humanos e Estado de Direito e, outros laços culturais que se manifestam não apenas em línguas comuns mas também em visões similares sobre o ser humano e suas instituições.

Outro factor a ter em consideração prende-se com os laços humanos, produto da emigração em ambas as direcções. Durante várias décadas verificaram-se importantes movimentos de europeus com destino ao cone sul, desde portugueses, italianos, espanhóis, alemães e ingleses, tornando-se enraizados no novo continente, sem nunca, porém, esquecer os vínculos familiares e culturais dos seus países de origem. Parece-nos, assim, existirem razões suficientes para se estreitar as relações já existentes entre ambas as regiões, não apenas no campo económico, mas também em campos tão diversificados como o social e o político.

### **6.3.1 O Passado: Acordo Inter-Institucional**

Em Abril de 1991, os presidentes da UE e do Mercosul decidiram manter um diálogo permanente entre os dois grupos regionais de forma a intensificar as relações entre eles, tendo por base os laços históricos, políticos, económicos e culturais que já os uniam. Para tal, e tendo em conta a modesta arquitectura institucional que privava o Mercosul de personalidade jurídica, apenas foi possível estabelecer nessa altura um Acordo Inter-Institucional entre a Secretaria do Mercosul e a Comissão Europeia.

Este acordo, estabelecido em 1992, conseguiu, por um lado, dar poder político às relações entre ambas as instituições, sobretudo entre as duas iniciativas regionais por elas representadas e, por outro, estabelecer projectos de cooperação da UE para assistência técnica e institucional ao Mercosul. Todas estas acções permitiram-lhe beneficiar da considerável experiência europeia em matéria de integração. A UE serviu de referência constante para os desenvolvimentos do Mercosul, ajudando-o a enfrentar os vários desafios e complexidades inerentes a um processo de integração.

### 6.3.2 O Presente: Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação

À medida que o processo institucional do Mercosul foi evoluindo, foi possível elevar também o nível formal das suas relações pelo que, em finais de 1995, em Madrid, assistiu-se à formação de um acordo histórico e inovador entre aquele grupo regional e a UE – o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação<sup>39</sup> – primeiro tratado firme entre duas uniões aduaneiras. Esta decisão constituiu uma novidade no cenário internacional, pois pela primeira vez dois agrupamentos desta natureza uniram-se com o objectivo de formar uma associação inter-regional. O objectivo principal deste acordo assentou na criação de condições e mecanismos capazes de estabelecer uma associação política e económica entre ambas as regiões. No plano político, institui um mecanismo de diálogo permitindo um acompanhamento e consolidação entre os dois grupos. No plano económico, deu-se primordial destaque à promoção dos investimentos e à cooperação em áreas como a energia, os transportes, as telecomunicações, o meio ambiente, a educação e a cultura. Porém, para a realização destes projectos é indispensável o intercâmbio de informações e experiências, bem como a realização de programas e projectos conjuntos.

No entanto, é no âmbito comercial que a relação entre o Mercosul e a UE se mostra mais ambiciosa. As partes comprometem-se a incrementar e diversificar as suas trocas comerciais, a preparar a liberalização progressiva e recíproca das mesmas e a implementar os mecanismos necessários à criação da referida associação, especialmente no tocante ao acesso ao mercado procurando preparar a liberalização gradual e recíproca do comércio, com especial ênfase no acesso a mercados, obstáculos tarifários e não tarifários; regras comerciais; relações comerciais com países terceiros; compatibilidade com as normas da OMC; identificação dos produtos sensíveis, no âmbito das competências respectivas.

---

<sup>39</sup> Decisão nº96/205/CE, de 20 de Novembro, publicado no JOCE nº L69, de 19 de Março de 1996 (aplicação provisória de certas disposições do acordo); Resolução da Assembleia da República nº44/97 e Decreto do Presidente da República nº 46/97, publicado no D.R. nº 147, 1ª Série, de 28 de Junho (aprova e ratifica o Acordo pela parte portuguesa); Decisão nº 1999/279/CE, de 22 de Março, publicado no JOCE nº L112, de 29 de Abril de 1999 (aprova, em nome da Comunidade Europeia, o Acordo em apreço).

Existe ainda uma cooperação empresarial, no sentido de aumentar os fluxos das transações comerciais, dos investimentos, dos projectos de cooperação industrial e das transferências de tecnologia. Procura, ainda, apoiar a modernização industrial, promover a criação de empresas comuns (*joint-ventures*) e contornar os obstáculos existente nesta área. No que diz respeito à promoção dos investimentos, as partes defendem a realização de acções com vista ao intercâmbio sistemático de informação, através da identificação e divulgação das respectivas legislações, o desenvolvimento de um quadro jurídico que favoreça o investimento entre as partes, especialmente através da celebração de acordos bilaterais de promoção e protecção recíproca e de dupla tributação e, promover empreendimentos conjuntos entre as PME.

Ora, tendo em conta que um dos princípios básicos que guiaram a execução do Acordo-Quadro, conforme o estabelecido no próprio texto, é o contínuo respeito à democracia e aos direitos humanos, tanto a experiência europeia como a do Mercosul demonstram que a integração foi um instrumento extraordinário, não apenas para a prosperidade mas também para a estabilidade político e social. Nada mais compreensível e natural que reconhecer no respeito destes princípios um elemento essencial na implantação do Acordo-Quadro<sup>40</sup>.

### **6.3.3 O Futuro: Acordo de Associação Inter-Regional**

A celebração do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação foi, de facto, muito importante para a cooperação económica, nomeadamente no que diz respeito à ciência e tecnologia e à promoção de investimentos europeus no Mercosul. Porém, para a celebração de um Acordo Inter-Regional de Associação encontra-se ainda um assunto pendente – a liberalização do comércio – todos os outros componentes da relação política e de cooperação desse futuro acordo serão, muito possivelmente, semelhante aos já incorporados no Acordo-Quadro. Essa liberalização comercial, incluindo a progressiva eliminação das barreiras comerciais, aparece como o factor mais controverso de uma relação futura com o Mercosul. Existem vários obstáculos difíceis de contornar, nomeadamente:

---

<sup>40</sup> Este Acordo entrou em vigor a 1 de Julho de 1999 (aviso nº139/99, do Ministério dos Negócios Estrangeiros, publicado no D.R. nº230, Iª Séríc, de 1 de Outubro), com um período de vigência ilimitado, cabendo às partes decidir o momento oportuno e as condições necessárias para encetar negociações com vista à criação da associação inter-regional de cooperação.

- O sector agrícola europeu pode acarretar grandes prejuízos com este acordo pois, do ponto de vista comercial, o grande interesse do Mercosul é aumentar a presença dos seus produtos agrícolas nos mercados europeus mas, o sector agrícola europeu considera que um maior acesso do Mercosul ao mercado europeu provocará uma concorrência bastante dura<sup>41</sup>;
- Este acordo terá, obviamente, de ser aceite pela Organização Mundial do Comércio (OMC). Acontece, porém, que o acordo irá conter certas excepções ao principio da liberdade geral do comércio mútuo. Por outro lado, as excepções estão previstas como possíveis e legítimas pelas regras da OMC, deixando margem suficiente para poder atender às preocupações do Mercosul e da UE de limitar o impacto negativo do acordo sobre certos sectores especialmente sensíveis.

Apesar destes constrangimentos, ninguém pode negar que, em menos de uma década, os esforços de aproximação entre as duas regiões deram já grandes resultados, particularmente notáveis na vontade de firmar este novo acordo que, ainda que difícil de concluir, introduzirá na cena internacional a primeira associação inter-regional da história, apresentando uma nova dimensão a esse processo de aproximação entre duas regiões tão próximas no político, no estratégico, no cultural e no afectivo e cada vez mais integradas no económico. Por tudo isso, pensamos que o importante agora é perceber que a América Latina em geral e o Mercosul em particular, têm na UE um aliado político e económico que quer reforçar a sua presença na região, não apenas porque a Europa quer fortalecer a sua presença no mundo mas também porque os interesses europeus assim o exigem. Mais ainda, *“um acordo União Europeia – Mercosul, que aliás transcende em muito a ideia que, ainda não há muitos anos, se fazia das zonas de comércio livre, pois engloba aspectos relativos aos serviços, à propriedade intelectual, à concorrência e aos investimentos só poderá, caso seja possível concretizá-lo em termos práticos e não meramente formais, contribuir para um maior equilíbrio entre os grandes espaços económicos mundiais”* (Martins, 2000, p.5).

---

<sup>41</sup> As boas relações políticas entre a América Latina e a UE têm sido prejudicadas por acusações da primeira à Europa de protecção de produtos agrícolas da região, que constituem cerca de metade do total das exportações latino-americanas para a Europa. O diferendo existente entre as duas regiões em torno da PAC agravou-se ainda mais durante as negociações do Uruguay Round: cinco países latino-americanos juntaram-se ao Grupo de Cairns, criticando duramente a UE pela sua inflexibilidade no que diz respeito aos preços agrícolas e aos subsídios às exportações.

Da perspectiva brasileira, as relações do Mercosul com a UE são de extrema importância pois é o país do Mercosul que detém as relações mais densas de intercâmbio e cooperação com a Europa mantendo, como expectativas, que os investimentos europeus se dirijam, crescentemente, para o seu território, não apenas pela dimensão e potencial da economia e do mercado interno, mas sobretudo por um factor que está a contribuir para aumentar a capacidade de atracção: a consolidação do processo de estabilização da economia nacional.

#### **6.4 ENQUADRAMENTO LEGAL DAS RELAÇÕES UE / BRASIL**

Com o objectivo de conferir uma nova dimensão no relacionamento entre a República Federativa do Brasil e a UE foi firmado, a 29 de Junho de 1992, em Brasília, o Acordo-Quadro de Cooperação<sup>42</sup>. Destinado a vigorar por um período de cinco anos, contados a partir da sua entrada em vigor – 1 de Novembro de 1995 – este acordo será reconduzido, anualmente, desde que nenhuma das partes o denuncie, seis meses antes da data do seu termo.

Este Acordo tem uma natureza não preferencial, uma vez que as vantagens concedidas mutuamente não excedem os limites consagrados pela OMC, aplicando-se, ao nível comercial, o tratamento da “Cláusula da Nação Mais Favorecida”, segundo a qual os países contratantes comprometem-se a alargar às suas trocas recíprocas as vantagens aduaneiras que concedam a um qualquer país terceiro. Como objectivos do Acordo destacam-se o aumento e diversificação das trocas comerciais entre as partes, bem como o fortalecimento da cooperação nos domínios económico, comercial, industrial, energético, mineiro, científico e tecnológico, do investimento, da normalização e certificação, da propriedade intelectual, dos transportes, das tecnologias da informação e das telecomunicações e do turismo.

No campo da cooperação comercial, as partes comprometem-se a promover intercâmbios de informação e a realizar consultas prévias quando da aplicação de novos direitos aduaneiros e da introdução de requisitos sanitários e de ordem técnica relacionados com o comércio, assim como quando da fixação de direitos anti-dumping e

---

<sup>42</sup> Decisão nº 95/445/CE, de 30 de Outubro, publicada no JOCE nº L262, de 1 de Novembro de 1995

de compensação que eventualmente venham a ser aplicados. No campo da integração e da cooperação regional, estão previstas acções de assistência técnica, promoção do comércio inter-regional e apoio às instituições regionais.

No que diz respeito às normas, as partes defendem a necessidade de reduzir as diferenças técnicas nas áreas da metrologia, da normalização e da certificação, mediante o desenvolvimento de sistemas compatíveis. Existe também uma vontade expressa das partes em fomentar a cooperação no sector turístico, através da realização de acções específicas como o intercâmbio de informações, a assistência no domínio estatístico e a promoção de investimentos que possibilitem a expansão das transações turísticas. Todos estes objectivos encontram um suporte na promoção de empresas comuns (*joint-ventures*) que tenham em conta as especificidades das empresas; a realização de actividades de promoção comercial, tais como seminários, feiras e exposições, missões empresariais, bem como a elaboração de estudos e relatórios de avaliação referentes à viabilidade de projectos e à identificação prévia de novas formas de cooperação.

Um outro aspecto relevante nas relações entre a UE e o Brasil é o facto deste último beneficiar do Sistema de Preferências Generalizadas (SPG)<sup>43</sup>. Este sistema foi criado na década de 70 no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e o Desenvolvimento, com vista ao aumento das receitas de exportação, promoção da industrialização e ao incremento do crescimento económico dos PVD. Trata-se de um instrumento autónomo de política comercial, objecto de revisões desde a sua criação, e que se traduz na suspensão total ou parcial dos direitos aduaneiros, com carácter temporário e não obrigatório, que a Comunidade atribui, unilateralmente, a determinados países e territórios, tendo em conta o grau de desenvolvimento industrial, a competitividade de cada um deles e a sensibilidade dos sectores produtivos da UE. Através de mecanismos de modulação e de graduação das margens preferenciais, a Comunidade concede vantagens preferenciais, salvaguardando, no entanto, os interesses da indústria comunitária. Essas vantagens não têm carácter recíproco, visto que os países beneficiários não estão obrigados a retribuir quaisquer facilidades aduaneiras aos produtos comunitários.

---

<sup>43</sup> Encontra suporte legal no Regulamento (CE) n.º 2820/98, de 21 de Dezembro, para o período compreendido entre 1 de Julho de 1999 e 31 de Dezembro de 2000; Publicado no JOCE n.º L357, de 30 de Dezembro de 1998.

Para além dos acordos específicos entre a UE e o Brasil, existem acordos paralelos entre aquele país e vários países comunitários, dentre os quais Portugal (ver anexo 22). A título de exemplo, apresentamos aqui aqueles que nos parecem mais relevantes:

- *Acordo-Quadro de Cooperação entre a República Portuguesa e a República Federativa do Brasil*<sup>44</sup>: pretende fomentar a cooperação política e económica entre os dois países. A nível político, as partes comprometem-se a desenvolver encontros entre os responsáveis da política externa de ambos os países, para analisar assuntos de índole bilateral ou internacional, bem como a cooperação entre a Comunidade Europeia e o Grupo do Rio e os processos regionais de integração europeia e latino-americana. A nível económico, as partes comprometem-se a promover o desenvolvimento e a diversificação das relações económicas entre os dois países através da cooperação económica nas suas diversas vertentes.
- *Acordo para a promoção recíproca de investimentos entre o governo da República Portuguesa e o governo da República Federativa do Brasil*<sup>45</sup>: ambas as partes comprometem-se a promover e a proteger a realização nos seus territórios de investimentos efectuados por investidores da outra parte e a admitir esses investimentos de acordo com as suas leis e regulamentos. De acordo com a sua legislação, cada parte concederá as autorizações exigidas para a realização desses investimentos.

## 6.5 FLUXOS DE IDE DA UNIÃO EUROPEIA PARA O MERCOSUL

Dentro do processo de globalização da economia, os investimentos de carácter transnacional converteram-se num dos instrumentos preferidos pelas grandes EMN para aprofundarem o seu processo de crescimento. Neste contexto, a América Latina tem sido um dos principais destinos do IDE mundial, em especial dos investimentos das empresas europeias. Este facto está directamente ligado ao processo de reformas económicas iniciado nos países latino-americanos, nomeadamente reformas dirigidas a problemas como a disciplina e a reforma fiscal, a reforma do Estado, a liberalização dos mercados financeiros e a estabilização monetária. Na realidade, após várias décadas de crise, e de um desenvolvimento voltado para dentro, baseado no protecçãoismo e na substituição de importações, a região latino-americana liberalizou o seu regime

---

<sup>44</sup> Decreto nº 14/93, D.R. nº 102, 1ª Série, de 3 de Maio

<sup>45</sup> Decreto nº 24/94, D.R. nº 184, 1ª Série, de 10 de Agosto.

comercial e abriu-se à concorrência estrangeira, registando um grande afluência de capitais europeus para a região. Esse aumento dos investimentos não é mais do que o reflexo da reacção positiva das companhias europeias às novas condições macro-económicas de muitos países latino-americanos. Houve mesmo instituições europeias que apoiaram activamente os processos, participando na elaboração e execução das ditas reformas.

Durante a denominada “década perdida” e, principalmente após a crise mexicana de 1982, o total de IDE para a região foi muito baixo. O investimento directo da UE para a década inteira foi de apenas 1,8 mil milhões USD na Argentina e 6,1 mil milhões USD no Brasil. Porém, desde o início da década de 90 temos assistido a um ressurgimento do investimento estrangeiro. A renegociação dos débitos externos, os programas de estabilização macro-económica de sucesso, a abertura radical das economias ao comércio externo e os grandes processos de privatizações foram alguns dos principais motivos que conduziram a um clima favorável ao IDE.

#### **Quadro 24:** IDE da União Europeia na América Latina

(investimento líquido, em milhões USD)

	Média anual		
	1980-84	1985-89	1990-97*
Argentina	196	182	987
Brasil	591	647	1 754
Paraguai	12	1	7
Uruguai	13	16	35
MERCOSUL	812	846	2 783
Am.Latina e Caraíbas	1 176	1 265	5 338

Fonte: valores década de 80: IRELA; valores década de 90: Comissão Europeia

Nota: 1997 – último ano disponível; \* de acordo com o anexo 23

A UE, como bloco regional, é o principal investidor na América Latina. Os europeus participaram amplamente nos processos de privatização das empresas públicas latino-americanas e também nos programas de conversão de dívida, devido à forte presença dos bancos europeus no sub-continente. A América Latina e as Caraíbas recebem cerca de 30% do investimento total destinado aos PVD. A maior parte desse investimento dirige-se para o Mercosul, sobretudo para a Argentina e o Brasil. A concentração dos investimentos nestes dois países poderá ser explicada pelo facto da Argentina possuir um dos regimes de investimento estrangeiro mais liberais do mundo, enquanto que o

Brasil está a abrir os seus sectores mais dinâmicos ao investimento estrangeiro<sup>46</sup>. E, apesar do grosso dos investimentos terem sido realizados nos processos de privatização ocorridos nesses países, outros sectores começam também a despertar o interesse dos investidores, como é o caso do sector automóvel, as indústrias de óleo e petróleo e os serviços financeiros.

Este aumento dos fluxos de IDE é particularmente importante pois, juntamente com toda a América Latina, o Mercosul necessita de investimento estrangeiro para complementar o seu baixo nível de poupanças domésticas e o relativamente fraco desenvolvimento dos mercados de capitais. Os fundos estrangeiros têm sido também fundamentais para o financiamento dos défices em conta corrente. No que diz respeito à formação de capital, parece ser ainda pequena a proporção de IDE mas, está a crescer rapidamente e, alguns investimentos recentes, altamente intensivos em tecnologia, como é o caso das telecomunicações, estão a trazer conhecimentos técnicos e tecnologia sofisticada, o que irá certamente expandir a capacidade produtiva nessa área.

O novo panorama de investimentos estrangeiros no Mercosul parece, assim, muito encorajador, ainda mais se considerarmos que os países integrantes possuem uma grande experiência em lidar com empresas estrangeiras e possuem mercados relativamente grandes, com mais de 200 milhões de pessoas. O Mercosul deverá ser entendido não apenas como um acordo de comércio livre sub-regional mas também como uma tentativa de criar uma área atractiva ao investimento. É uma região que está bem colocada para concorrer com PD e PVD na captação do IDE.

## **6.6 INVESTIMENTOS DE PORTUGAL NO BRASIL COMO PONTE DA UE PARA O MERCOSUL**

Portugal possui, desde há longa data, laços históricos e culturais com a região da América Latina, em geral, e com o Brasil em particular. Desde a sua entrada para a UE, Portugal sempre pugnou por uma maior intensificação das relações com aqueles países, preocupação esta que esteve presente ao longo do 1º semestre de 1992, durante a

---

<sup>46</sup> Um aspecto menos notado, mas também significativo é o aumento do investimento directo intra-regional. O investimento entre a Argentina e o Brasil atingiu 500 milhões USD e o mesmo se passa com os investimentos do Brasil na Argentina. Sectores como o das bebidas e produtos alimentares estão no topo desses investimentos. Existem, actualmente, centenas de *joint-ventures* entre empresas privadas da Argentina e do Brasil, nos sectores da agricultura e dos serviços.

presidência portuguesa do Conselho da UE, e onde se procurou impulsionar a iniciativa europeia em direcção à América Latina, área do mundo que detém grandes expectativas quanto ao reforço da cooperação com a Europa.

Existem fortes motivos para considerarmos possível um estreitamento das relações entre as duas regiões. Tanto mais tendo em conta que a história e os valores compartilhados facilitam a comunicação e asseguram o entendimento. Estes factos têm fundamento se levarmos em conta que os valores do comércio e do investimento entre a UE e o Brasil. Referimo-nos aqui ao Brasil por este ser o país mais importante da região, considerado mesmo como o *motor do Mercosul*. Em 1990, o Brasil exportou 9,8 mil milhões USD para a então, Comunidade Europeia, e importou cerca de 4,2 mil milhões UDS, dados que representam 31,4% das exportações totais e 20,5% das importações totais. Esta tendência têm vindo a aumentar e, actualmente, a UE é o principal mercado exportador do Brasil e o seu segundo supridor de importações. No campo dos investimentos, o panorama é idêntico, sendo a UE um parceiro privilegiado do Brasil. Em 1990, 40% do total dos investimentos realizados no Brasil foram de origem comunitária. Estes valores apresentam-se como um convite ao aprofundamento desta parceria.

Quer no domínio do comércio, quer no dos investimentos, existe muito para desenvolver no sentido de promover uma maior confluência e convergência. Mais ainda, tendo em conta que, actualmente, começam-se a colher os frutos das reformas liberalizantes adoptadas no Brasil, com a abertura dos mercados e a modernização da economia, afigura-se particularmente oportuno aprofundar os vínculos comerciais e financeiros que sempre uniram as duas regiões. É neste contexto que as empresas portuguesas têm desempenhado um papel fundamental para o desenvolvimento dos países do Mercosul e, em especial do Brasil. Desde que, em Abril de 1997, o primeiro-ministro português efectuou a sua primeira visita oficial ao Brasil e definiu aquele mercado como uma das grandes prioridades da política externa portuguesa, os investimentos nacionais em terras brasileiras têm crescido de forma exponencial: cerca de mil milhões de contos em menos de 4 anos. De facto, encontram-se já instaladas no Brasil algumas das maiores empresas portuguesas. Não apenas grupos económicos privados mas também empresas comandadas pelo Estado. No primeiro caso encontram-se nomes como a Sonae, Jerónimo Martins e Sousa Cintra e, no segundo, nomes como a EDP, Portugal Telecom, Cimpor e Águas de Portugal, (quadro 25).

**Quadro 25: Principais empresas portuguesas com investimentos no Brasil**

HISTORIAL DO INVESTIMENTO		
NOME E SECTOR		
EMPRESAS PÚBLICAS	<u>EDP</u> (Energia)	Através de 6 empresas participadas, detém, hoje, uma quota de 15% do mercado da distribuição de energia eléctrica no Brasil. No domínio da produção, é uma das responsáveis pela construção de um grande projecto hidroeléctrico no país – a barragem do Lageado – ; Irá participar na execução de nove das 49 centrais térmicas de gás que o governo brasileiro quer construir. Os investimentos rondam os 260 milhões de contos, estando previstos mais 300 milhões para os próximos anos.
	<u>Portugal Telecom</u> (Telecomunicações)	Aquisição da maioria do capital da Telesp Celular e de parte da Telesp Fixa; Compra de parte da Companhia Rio Grandense de Telecomunicações, CRT; Adquiriu 100% de um dos mais famosos portais brasileiros, o Zip Net. O investimento realizado ultrapassa já os 500 milhões de contos.
	<u>Cimpor</u> (Cimentos)	Compra de três empresas cimenteiras do Grupo Brenand; Aquisição da Andreetta, uma central de betão que veio reforçar a presença do grupo português no sul do Brasil; Estas duas últimas aquisições vêm juntar-se às restantes empresas que o grupo já detém e que se encontram reunidos na Companhia de Cimentos do Brasil (CCB). A Cimpor ocupa já o 3º lugar no ranking das cimenteiras, com uma quota de mercado de 9,3%.
	<u>Petrogal</u> (Petróleo)	Concorreu já a poços de petróleo e prepara-se para participar na construção de uma refinaria em Pernambuco
	<u>Águas de Portugal</u> (Bebidas)	Criação de uma empresa que detém já uma participação de 40% na Prolagos, que serve uma das zonas residenciais mais nobres dos arredores do Rio de Janeiro
EMPRESAS PRIVADAS	<u>Sousa Cintra</u> (Bebidas)	Criação das Cervejarias Cintra; Compra de uma fábrica, já muito ultrapassada, e sua recuperação; Tenciona abrir fábricas no Rio de Janeiro, Minas Gerais e Nordeste Brasileiro, com o objectivo de ganhar 10% do mercado. Os investimentos ultrapassam já os 8,4 milhões de contos.
	<u>Jerónimo Martins</u> (Produtos Alimentares)	Detém 48 supermercados e uma joint-venture com uma empresa brasileira para o comércio por grosso
	<u>Sonae</u> (Produtos alimentares)	Detém 169 lojas, 5 empresas e participações em sociedades gestoras de 5 centros comerciais

Fonte: Elaborado pelo autor

Estes são, de um modo geral, os grandes investidores portugueses actualmente no Brasil. No entanto, o rol de empresas não se fica por aqui, existindo cada vez mais grupos económicos interessados em explorar aquele país. Exemplo disso é o Grupo Pestana, um dos mais recentes investidores portugueses, que considera o Brasil como a grande aposta do momento. Actualmente, este grupo português prepara-se para expandir em força os negócios naquele país, tendo em carteira investimentos na ordem dos 7 milhões de contos para os próximos três anos.

Todos estes factos indicam que, uma vez implantadas as grandes empresas portuguesas, é possível, num futuro próximo, assistirmos a uma segunda onda de investimentos protagonizada por empresas de menor dimensão, constatando-se já, de forma mais modesta, a presença de algumas dessas empresas, como é o caso do Grupo Lena, Cabelte, Simoldes e Frezite.

A grande maioria das médias empresas portuguesas instaladas no Brasil encontra-se nos sectores dos moldes e da metalomecânica, tendo-se aí instaladas quer através da criação de projectos de raiz, quer em parcerias com congéneres locais. Prevê-se mesmo que os dois sectores tradicionais da indústria portuguesa – confecções e têxteis – arranquem, num futuro próximo, com projectos no Brasil, em associação com empresas locais.

Os investimentos directos no Brasil, realizados por empresas portuguesas, em 1998, rondaram os 4,8 mil milhões USD, depois dos EUA (9,6 mil milhões USD) e da Espanha (8 mil milhões USD). Um comportamento muito expressivo se considerarmos que apenas um ano antes, em 1997, Portugal ocupava a sexta posição no ranking dos investimentos no Brasil, a seguir aos EUA, Alemanha, Japão, França e Itália. A maior parte dos investimentos nacionais dirigiu-se para o sector das telecomunicações (4,2 mil milhões USD), onde o país foi o segundo maior investidor estrangeiro, com 15,9% do total, após a Espanha, com 19% e à frente dos EUA, com 13,7%.

A dimensão do mercado e a sua diversidade constitui uma das grandes atracções para os investidores estrangeiros mas, a facilidade da língua é, sem dúvida, um factor decisivo para todo o processo. A aproximação linguística e cultural situam-se, assim, como privilégios para a entrada portuguesa na América Latina. Por outro lado, a integração de Portugal na UE significou a sua consolidação económica, política e o início do

desenvolvimento de estratégias competitivas das principais empresas nacionais. Apesar dos baixos investimentos verificados no início da década de 90, as empresas portuguesas conseguiram inverter a situação, verificando-se hoje a sua participação em sectores tão diversificados e importantes como a energia e a água, a construção, as telecomunicações, etc., nunca esquecendo, porém, a importância dos sucessivos processos de privatizações empreendidos nos países do cone-sul.

É importante reter a ideia de que as empresas portuguesas marcaram já a sua presença no mercado brasileiro e que, pertencendo o Brasil ao Mercosul, a estratégia seguinte poderá passar pela descoberta dos restantes mercados integrantes. Mais ainda, os investimentos realizados, dotaram as empresas portuguesas da dimensão internacional de que careciam e, tendo em conta que estamos perante um processo globalizante, em que cada vez mais se procuram alianças e negócios globais e, mais importante, se procuram mercados emergentes e com potenciais, o valor estratégico das empresas com presença destacada na América latina resulta especialmente atractivo. Também o facto de Portugal pertencer à UE e o Brasil ao Mercosul, contribui para que os dois países se empenhem em intensificar a cooperação entre essas estruturas regionais, bem como desenvolver esforços para permitir o estabelecimento de uma ordem internacional mais equitativa.

Neste contexto, Portugal poderá ser uma mais valia para a UE no relacionamento com os países do Mercosul, dado o lugar privilegiado que ocupa junto dos brasileiros. A imagem do país está a mudar e nada tem a ver com a que existia há quatro anos atrás. Tal como referiu o ministro das finanças português “...os portugueses eram então vistos como padeiros...hoje já são muitas vezes vistos como banqueiros...” (Jornal *Expresso*, 8 de Maio de 1999). Inclusivamente, as notícias relativas aos investimentos portugueses têm lugar de destaque na imprensa brasileira e as empresas portuguesas são consideradas pela sua implantação no terreno.

Um outro aspecto relevante prende-se com a existência de acordos específicos entre Portugal e Brasil, nos quais podemos encontrar uma vontade expressa de “...fortalecer os tradicionais laços de amizade que unem os seus países e de intensificar a cooperação económica e industrial em base de igualdade, visando o benefício mútuo de ambos os países...” (D.R. nº79, Iª Série, de 4 de Abril de 1981, p. 855) e também de

que, “...considerando que a activa participação de Portugal e do Brasil nos distintos fora regionais, designadamente de Portugal nas Comunidades Europeias e do Brasil no processo de integração latino-americano, especialmente no âmbito do Tratado de Assunção, que criou o Mercosul, contribui para a intensificação das relações e para a consolidação da aproximação entre a Europa e a América Latina...” (D.R. nº102, Iª Série, de 3 de Maio de 1993, p.2227).

É possível considerar que a internacionalização das empresas portuguesas no Brasil, pode significar, para os empresários nacionais um trampolim para o mercado do Mercosul e, em contrapartida, para os investidores brasileiros Portugal significa, por razões históricas e de afinidade, uma porta de entrada na UE. Por estes motivos, parece-nos que ambos os países podem ainda colher grandes benefícios se se consciencializarem das vantagens que estão inerentes a um relacionamento que só agora está a dar os primeiros passos.

## **6.7 SÍNTESE E CONCLUSÕES DO CAPÍTULO**

No início dos anos 90, depois da nefasta “década perdida”, reanimou-se o crescimento económico e deu-se um novo impulso à integração regional, num espírito de liberalização comercial e abertura aos investimentos estrangeiros. Neste contexto nasceu o Mercosul que, politicamente significou um passo para a superação da histórica rivalidade entre os dois gigantes da América Latina, Brasil e Argentina e, economicamente, com o intuito de diversificar e equilibrar as suas relações com a Europa, os EUA, África e a própria América Latina, contribuiu para que esta integração regional se tornasse no pólo mais importante de desenvolvimento económico e comercial do cone-sul.

A participação de Portugal na cooperação política europeia tem contribuído para o alargamento da área de acção e de influência da sua política externa. A relação entre a UE e o Brasil foi aprofundada com a assinatura de um acordo de 3ª geração em 1992 (com a introdução de uma cláusula democrática que previa uma cooperação baseada no respeito pelos princípios democráticos e pelos direitos humanos), durante a presidência portuguesa da Comunidade Europeia. O interesse actualmente manifestado pela UE no

Mercosul, e o aprofundamento das relações inter-regionais constitui uma complementaridade natural ao relacionamento bilateral entre Portugal e a América Latina.

E, se por razões históricas, o Brasil continua a ser uma das prioridades da política externa portuguesa, o mesmo se começa a verificar nos fluxos de investimento directo entre os dois países. Os países sul americanos foram sempre contemplados com fluxos de investimento europeus e, mais recentemente, essa tendência alargou-se a Portugal. O Brasil é um país dotado de uma dimensão e recursos naturais extraordinários, ao mesmo tempo que representa grande peso no universo latino americano. Todas estas potencialidades, a par das reformas liberalizantes verificadas tornaram-no um país bastante atractivo ao IDE.

Contando também com o acelerado processo de globalização dos anos 90 e a consequente intensificação da concorrência mundial, as vantagens existentes no relacionamento entre dois países como o Brasil e Portugal, com grande afinidades linguísticas e culturais que lhes facilita a comunicação, tendem cada vez mais a ser aproveitadas pelas empresas multinacionais desses países. Isto indica que, um aprofundamento das relações luso-brasileiras poderá contribuir fortemente para uma intensificação das relações UE-Mercosul.

Ambos os países estão envolvidos em processos de integração regional diferentes mas afins. Toda a evolução que ultimamente se tem verificado na economia mundial encaminha-se para uma intensificação das relações comerciais e de investimento não só entre países mas também entre blocos regionais. A consolidação de uma nova geração de relações económicas e políticas entre os dois países será, certamente, de grande utilidade ao contribuírem para o reforço da cooperação entre a UE e o Mercosul.

O principal desafio que se apresentará, a partir de agora, à relação entre esses dois grupos regionais será, precisamente, o de demonstrar, de modo concreto, que o fenómeno da integração regional deve, não apenas, ser compatível com a globalização mas também constituir um elemento catalisador desse processo. Com o Acordo-Quadro deu-se o primeiro passo nessa direcção.

## CONCLUSÃO

Pretendeu-se com este trabalho estudar o comportamento bilateral de Portugal e Brasil nos fluxos de investimento estrangeiro. Com esse objectivo, procurámos numa primeira fase, enquadrar o fenómeno num referencial teórico, sobre o qual afigura-se-nos importante reter algumas considerações. Apesar de existirem várias definições de IDE, todas elas assentam na ideia de que se trata de todos os bens, máquinas e equipamentos entrados no país de acolhimento, sem dispêndio inicial de divisas, destinados à produção de bens ou serviços, bem como os recursos monetários introduzidos nesse país para aplicação em actividades económicas, desde que, em ambas as hipóteses, pertençam a pessoas singulares ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior.

As teorias explicativas deste fenómeno sofreram, ao longo dos anos, um alargamento do seu campo de análise. Foram por nós analisadas seis teorias que julgamos serem as mais relevantes e, delas se podem retirar alguns aspectos importantes. Enquanto que, inicialmente, se atribuía como motivação fundamental para a realização de investimentos no estrangeiro a obtenção de uma taxa de rentabilidade superior à obtida no país de origem, demonstrou-se a necessidade de serem introduzidos novos elementos caracterizadores de novas realidades como as imperfeições dos mercados, a diferenciação tecnológica, as economias de escala e a diferenciação do produto. Contudo, verifica-se ainda uma certa lacuna entre as explicações teóricas e a realidade a elas subjacente talvez devido à rapidez com que, no presente contexto de globalização, as estratégias das empresas multinacionais se realizam e as proporções por elas atingidas.

Um outro aspecto que decidimos introduzir no nosso estudo foi a análise do processo de globalização que se tornou num elemento fulcral de caracterização do comportamento da sociedade e da economia à escala internacional. Podemos considerar o espectacular crescimento dos fluxos de IDE uma consequência directa da abolição de fronteiras económicas e da desregulamentação dos mercados financeiros. A grande maioria dos países tem hoje um papel, por mais insignificante que seja, nos fluxos de IDE. Aliás, uma das grandes alterações do padrão desses fluxos é a participação crescente dos países em desenvolvimento. Esses países protagonizaram profundas reformas

económicas, abriram as suas economias ao exterior através da liberalização dos fluxos de comércio e de capital permitindo, assim, um maior desenvolvimento económico através do acesso a novas tecnologias e à formação dos seus recursos humanos.

Assim, o papel assumido pelo Brasil na globalização económica revelou-se muito interessante. Após vários anos de instabilidade macro-económica, o país encetou uma nova era marcada essencialmente por seis factores: (i) estabilização dos preços e recuperação da capacidade de planeamento – a inflação, com a introdução do Plano Real em 1994, vem sido mantida sob controlo; (ii) ajustamento macro-económico; (iii) processo de abertura comercial e financeiro; (iv) Programa de privatizações; (v) liberalização do quadro legal em matéria de comércio externo (redução das taxas de importação) e de investimento (autorização em áreas anteriormente restritas); (vi) aproveitamento do seu vasto mercado consumidor em expansão.

Todos estes factores tem contribuído para o crescimento e desenvolvimento do país, a par, das oportunidades por eles geradas para a atracção de investimentos estrangeiros. Neste campo, o principal responsável foi o programa de privatizações. Iniciado no início da década de 90, os resultados acumulados excederam já os 90 mil milhões USD, representando, em 1998, 28% do IDE realizado no país – reflexo do optimismo dos investidores externos em relação à economia brasileira.

No entanto, existem posições controversas no que diz respeito à acção económica do governo brasileiro. Alguns nacionalistas defendem que as políticas adoptadas mais não fazem do que permitir aos investidores estrangeiros apoderarem-se de todo o património brasileiro ao mesmo tempo que os proveitos das entradas de capital são utilizados para ofuscar os défices externos, estratégia esta que, tendo em conta a vulnerabilidade da economia brasileira – demonstrada aliás aquando da desvalorização do real em Janeiro de 1999 – não pode ser aceitável no longo prazo. Outro problema que se coloca é saber até que ponto o Brasil, e todos os países denominados de “emergentes”, conseguirão manter um comportamento de estabilidade quando o processo de privatizações chegar ao fim. Persistem ainda certas reticências para se poder afirmar que o Brasil encontrou o seu ponto de estabilidade económica e social.

Quando analisados os fluxos de IDE em Portugal e no Brasil, verificámos que, no que diz respeito aos “inflows”, ambos os países experimentaram um acréscimo de investimentos estrangeiros nas suas economias. Contudo, em Portugal esse processo verificou-se primeiro e esteve associado à sua adesão à CEE. No Brasil, esse acréscimo deve-se principalmente ao processo de privatizações a par, também, das reformas económicas introduzidas no país na década de 90.

Quanto aos “outflows”, a performance dos dois países apresenta-se um pouco diferente da anterior. Portugal ocupa já um lugar importante como investidor líquido no estrangeiro – superando mesmo os valores do IDEP – enquanto que o Brasil, apesar de ter aumentado os seus investimentos no exterior, ainda não arrancou como forte investidor – verificando-se valores mais elevados do IDEB comparativamente ao IDBE.

Estas foram, de um modo geral, as linhas orientadoras do nosso trabalho, do qual, e segundo os objectivos definidos inicialmente, podemos extrair aquelas que consideramos serem as grandes conclusões alcançadas.

A primeira conclusão insere-se no comportamento dos fluxos de investimento bilaterais entre os dois países. A qualidade adquirida por Portugal como investidor líquido no exterior está fortemente ligada com os seus investimentos no Brasil. Este país tornou-se, em poucos anos, no destino de eleição das empresas portuguesas. No entanto, esse interesse não é recíproco, da parte das empresas brasileiras não se verifica uma apetência particularmente especial em investir em Portugal, nem no exterior em geral.

Existe um grande interesse das empresas portuguesas em explorar o mercado brasileiro, fundamentado não apenas em questões de afinidades linguísticas e culturais – se bem que tenham o seu peso – mas também em questões económicas. O Brasil possui um mercado muito vasto e rico em recursos naturais para além do mercado consumidor se estar a expandir de forma considerável. Porém, e apesar do grande aumento verificado no IDPB, este ocupa ainda uma posição muito modesta no total dos investimentos estrangeiros no Brasil, reflexo não só da dimensão económica do país mas também das suas empresas. No que diz respeito ao IDBP, não se verificou, nos últimos anos,

nenhuma alteração substancial do seu comportamento, mantendo-se com níveis muito pouco significativos.

Tudo isto indica que esta não é uma tendência característica apenas de Portugal. Nos últimos anos, o Brasil tornou-se num verdadeiro pólo de atracção do IDE a nível internacional – ao contrário do que sucedeu com Portugal, que vem perdendo a sua capacidade de atracção ao IDE. Este poder atractivo do mercado brasileiro é uma consequência das várias reformas económicas iniciadas no início da década de 90 e que forneceram o país de credibilidade interna e externa aos objectivos de equilíbrio macro-económico definidos.

A segunda conclusão prende-se com os factores que mais importância têm quando se pondera a realização de um investimento no Brasil e quais os principais problemas que se colocam a esse mesmo investimento. Quanto aos primeiros, considerámos como mais relevantes cinco factores: (i) é a oitava economia a nível mundial, com um crescimento demográfico acentuado; (ii) o seu processo de privatizações foi iniciado mais tarde do que noutras economias o que se traduz na possibilidade de ainda existirem oportunidades neste campo; (iii) prevêem-se grandes investimentos em matéria de infra-estruturas, em tudo contribuindo para o crescimento e desenvolvimento do país; (iv) economia que se manteve durante muito tempo fechada ao exterior pelo que existem sectores muito debilitados dos quais decorrem oportunidades interessantes para os investidores internacionais; (v) no caso específico de Portugal acresce ainda a existência de uma aproximação linguística, histórica e cultural que facilitam a comunicação.

No que se refere aos principais problemas encontrados pelos investidores portugueses, realçamos também cinco factores: (i) grande dependência em relação à economia americana e ao dólar; (ii) país que só agora começa a promover as suas exportações e os seus investimentos; (iii) mentalidade empresarial fechada em relação à Europa ou a países não pertencentes ao Mercosul; (iv) diferentes culturas, influências e hábitos muito marcadas de região para região que dificultam a integração; (v) legislação laboral diferente.

A terceira conclusão está relacionada com as relações existentes entre a União Europeia e o Mercosul. Do exposto neste trabalho concluímos que existem razões para considerar que a crescente aproximação entre Portugal e o Brasil a nível económico poderá servir de consolidação das relações entre os espaços regionais a que ambos pertencem. Nos últimos anos assistiu-se a uma nova configuração das relações internacionais, não apenas no plano económico mas também no plano da cooperação a outros níveis. A existência de afinidades culturais e linguísticas e também de relações económicas estreitas entre dois países que não pertencem aos mesmos blocos regionais económicos é um primeiro passo para o fortalecimento das relações desses últimos. Mais ainda se considerarmos que se trata da União Europeia, espaço regional que sempre dedicou especial atenção à América Latina em geral e aos países do Mercosul em particular.

Estão apresentadas, assim, as grandes conclusões deste trabalho. No entanto, gostaríamos de salientar ainda algumas das dificuldades encontradas na elaboração do mesmo e que estão fundamentalmente relacionadas com a obtenção de dados estatísticos relevantes.

Em relação às fontes portuguesas, apontamos as sucessivas correcções às séries estatísticas publicadas, sobretudo para os anos mais recentes e que foram objecto de análise neste trabalho.

No que diz respeito às fontes brasileiras, de salientar as dificuldades encontradas na obtenção de dados actualizados sobre o investimento directo no exterior, especialmente sobre os países de destino desse investimento e também os dados do investimento directo no Brasil por país de origem, para os anos de 1998-1999.



## BIBLIOGRAFIA

- Aharony, Y. (1966), *The Foreign Investment Process Decision*, Harvard University Press
- Aliber, R. (1970), A Theory of Direct Investment, in C.P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MA, Mit Press
- Aliber, R. (1993), *The Multinational Paradigm*, Cambridge, Mit Press
- Altenfelder Silva, R.M. (1999), As questões sociais e a sociedade civil, in *Regular e Democratizar o Sistema Global – Uma parceria para o Século XXI*, Fórum Euro-Latino Americano, pp. 121-130, Principia
- Azevedo, F. (1998), Portugal investe numa nova etapa, in *Economia Pura*, Dezembro, pp.33-36
- Banco de Portugal (1999), *Relatório do Conselho de Administração*, Lisboa
- Banco Mundial (1999), *Entering the 21<sup>st</sup> Century – World Development Report 1999/2000*
- Bessa, D. (2000), Razões de uma atracção tropical, in *Economia Pura*, nº22, pp. 32-34
- Buckley, J. e Casson, M. (1976), *The future of the Multinational Enterprise*, Macmillan
- C.E.S. (1999), *Contributo do crescimento externo para o crescimento económico português, 1960-93*, Série Estudos e Documentos
- Caetano, J. (1997), As teorias do IDE face às recentes estratégias de internalização das empresas, in *Economia e Sociologia*, nº63, Évora
- Cardoso, F.H. (1997), Europa, primer socio comercial de Mercosur, in *Economia Exterior*, nº1, pp.61-66
- Cavallo, D. (1997), Relaciones Mercosur – Unión Europea, in *Economia Exterior*, nº1, pp.47-50
- Casseres, B. e Yoffie, D. (1992), *The International Political Economy of Direct Foreign Investment*, an Elgar Reference Collection
- CEPAL (1998), Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe en los años noventa: experiencias y políticas, in *Revista de la Cepal*, nº64, pp.29-46
- Clegg, J. (1987), *Multinational Enterprise and World Competition*, Macmillan Press
- CNUCED (1997, 1998, 1999), *world Investment Report*
- Comissão Europeia (1999), *União Europeia, América Latina e Caraíbas: Avançando Juntos*

- Corado Simões, V. (1992), European Integration and the Pattern of FDI Inflow in Portugal, in John Cantwell (ed.), *Multinational Investment in Modern Europe – Strategic Interaction in the Integrated Community*, University of Reading, United Kingdom, pp.256-297
- Corado Simões, V. (1997), Estratégias de Internacionalização das Empresas Portuguesas, in A. Romão (coord), *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa
- Corrêa de Lacerda, A. (1999), *O Impacto da Globalização na Economia Brasileira*, Editora Contexto
- Correia, M.A. (1993), Perspectivas para as relações CE-América Latina, in *Europa-América Latina: A Convergência Natural*, Fórum Euro-Latino-Americano, IEEI
- Desgardins, B. Lemaire, J.P. (1998), *Desenvolvimento Internacional da Empresa – O Novo Ambiente Internacional*, Instituto Piaget
- Dunning, J.H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin
- Dunning, J.H. (1988), *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman
- Dunning, J.H. (1992), *Multinational Enterprises and the Global Economy*”, Addison-Wesley Publishing Company
- Dunning, J.H. (1995), Reappraising the Eclectic Paradigm in an age of Alliance Capitalism, in *Journal of International Business Studies*, third-quarter
- Dunning, J.H. e Narula, R. (1996), The Investment Development Path Revisited: some emerging issues, in *Foreign Direct Investment and Governments*, ed. pelos autores, Routledge
- E.I.U. (vários números), *Brazil – Country Report*
- FMI (1993), *Balance of Payments Manual*, Washington DC, fifth edition
- Fontoura, M.P. (1997), “Aspectos Teóricos do Investimento Internacional”, in A. Romão (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa.
- Fortes, H. e Peláez, C.M. (1997), *A Política, a Economia e a Globalização do Brasil*, Agualarga Editores
- Goldstein, A. (1999), Brazilian Privatization in International Perspective: the rocky path from state capitalism to regulatory capitalism, in *Industrial and Corporate Change*, vol.8, nº4
- Gonçalves, R. (1997), Macroeconomic instability and the strategies of the transnational corporation in Brazil: standstill, retrenchment or divestment?, in *Análise Económica*, Março

- Gonçalves, R. (1999), *Globalização e Desnacionalização*, Paz e Terra, S.Paulo
- Graham, E. e Krugman, P. (1991), *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics
- Grupo de Lisboa (1994), *Limites à Competição, Publicações Europa América, Lisboa*
- Guerra, A. (1993), Formas e Determinantes da Internalização da Indústria Automóvel, in *Estudos de Economia*, vol.14, nº1
- Hidalgo, A.B. (1993), Mudanças na estrutura do Comércio Internacional Brasileiro: comércio interindústria x comércio intra-indústria, in *Análise Económica*, ano 11, Setembro, pp.55-68
- ICEP (1998a), *Cadernos Regulamentares – O Mercosul e os Acordos Bilaterais com Portugal*, Lisboa
- ICEP (1998b), *Guia Prático de Acesso ao Mercado Brasileiro*, Lisboa
- ICEP (1999a), *Como Investir no Brasil*, Lisboa
- ICEP (1999b), *Acordos UE – Países Terceiros (Brasil)*, Lisboa
- ICEP (1999c), *Portugal ao Ritmo do Futuro*, Lisboa
- Letto-Gillies, G. (1992), *International Production, Trends, Theories, Effects*, Polity Press, Cambridge
- IPEA (1997), *O Brasil na Virada do Milênio – Trajectória do Crescimento e Desafios do Desenvolvimento*, Brasília
- IRELA/IDB (1996), *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*, Institute for European-Latin American Relations, Madrid
- Kindleberger, C. e Herrick, B. (1977), *Economic Development*, McGraw Hill
- Lampraia, L.F. (1999), Mercosur y sus relaciones con la UE, in *Economía Exterior*, nº7, pp.97-102
- LIMA, J.P. e KATZ, F. (1998), Comércio Externo e Estratégias de Crescimento: uma visão a partir do Nordeste do Brasil, *paper* apresentado no *II Encontro de Economistas de Língua Portuguesa em Macau*, 28-30 Junho
- Marín, M. (1999), Acuerdos de Liberalización Comercial entre la UE y Mercosur. Perspectivas para el 2005, in *Economía Exterior*, nº7, pp.7-16
- Martins, V. (1993), O quadro de relações entre a Comunidade e a América Latina, in *Europa-América Latina: A Convergência Natural*, Fórum Euro-Latino-Americano, IEEI

- Martins, V. (2000), Integração Regional, Multilateralismo e Globalização, in *A União Europeia, o Mercosul e os seus parceiros regionais*, VI Fórum Euro-Latino-Americano, Lisboa, 25-26 Fevereiro
- Mendonça, A. (1997), O Investimento Directo Estrangeiro em/de Portugal, in A. Romão (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa
- Mucchielli, J.L. (1991), Alliances Stratégiques et Firmes Multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de Multinationalisation, in *Revue d'Economie Industrielle*, nº55, 1º trimestre
- Muela, M. (1999), Brasil: un mercado por descubrir, in *Economía Exterior*, nº7, pp.7-16
- Nunes, R. (1999), Investir em proximidades, in *Economia Pura*, Setembro, pp.54-55
- Nunes, R. (2000), Do fenómeno ao Sistema, in *Economia Pura*, Março, pp.20-23
- OCDE (1996), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris,
- Oxelheim, L. (1993), *The Global Race for Foreign Direct Investment – Prospects for the future*, Springer-Verlag
- Peña, F. (1993), América Latina, el Mercosur y la Comunidad: Apuntes sobre la Institucionalización de sus relaciones, in *Europa-América Latina: A Convergência Natural*, Forum Euro-Latino-Americano, IEEI
- Pike, R. e Neale, B. (1993), *Corporate Finance and Investment – Decisions and Strategies*, Prentice Hall
- Ramalho, V. (1998), Plano Real: The End of Hyperinflation in Brazil, in Costin, H. e Vanolli, H. (ed.), *Economic Reform in Latin America*, The Dryden Press
- Rato, H. (1987), *Comércio bilateral luso-brasileiro: caracterização, evolução e perspectivas de desenvolvimento*, Centro de Estudos, INA
- Rato, H. (1997), *O investimento Estrangeiro no Magreb*, Dissertação de Doutoramento, ISEG, Lisboa
- Ribeiro, A. T. (2000), O Novo Ouro do Brasil, in *Revista Visão*, nº383, pp.112-116
- Roldán, R. e Soriano, A. (1999), El fenómeno inversor en Latinoamérica, in *Economía Exterior*, nº9, pp.109-120
- Romão, A. (1998), Desinvestimento—real ou aparente?, in *Economia Pura*, Julho, pp.92-94
- Root, F.R. (1978), *International Trade and Investment*, South Western Publishing Co.
- Santos, J.F. (1997), *Localização da empresa estrangeira em Portugal (1990/1994): uma abordagem relacional*, Dissertação de Doutoramento, Universidade do Minho, Braga
- Silva, J.R. (1998a), De braços abertos para a Europa, in *Economia Pura*, nº4, pp. 48-54

Silva, J.R. (1998b), O Desenvolvimento Recente das Relações Económicas Luso-Brasileiras: Algumas Reflexões

Silva, J.R. (1999), O Atlântico está mais pequeno, in *Economia Pura*, nº12A, pp. 36-38

Simões de Almeida, E. (1999), Mudança institucional e estrutural na economia brasileira no início dos anos noventa, in *Revista Análise Económica*, nº31, pp.157-189

Taggart, J. e Mcdermott, M.C. (1993), *The Essence of International Business*, Prentice Hall

Vernon, R. (1966), International Investment and International Trade in the Product Cycle, in *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp.190-207

Von Gleich, A. (1993), Integração e Espaços Abertos, in *Europa-América Latina: A Convergência Natural*, Fórum Euro-Latino-Americano, IEEI

Wrobel, P.S. (1999), The European Union Foreign Direct Investment in Mercosur, *paper* apresentado no *Forum Euro-Latino-Americano*, Lisboa, Novembro

#### OUTRAS FONTES

Site na Internet do Banco de Portugal: <http://www.bportugal.pt>

Site na Internet do Banco Central do Brasil: <http://www.bcb.gov.br>

Site na Internet do Banco Mundial: <http://www.worldbank.org>

Site na Internet do Banco Interamericano de Desenvolvimento: <http://www.iadb.org>

Site na Internet do BNDES: <http://www.bndes.gov.br>

Site na Internet da Embratur: <http://www.embratur.gov.br>

Site na Internet do FMI: <http://www.imf.org>

Site na Internet do ICEP: <http://www.icep.pt>

Site na Internet do INE: <http://www.ine.pt>

Site na Internet do Jornal Expresso: <http://www.expresso.pt>

# **ANEXOS**

# Anexo 1

**Quadro A1:** Entradas de IDE por país 1987/1998 (milhões USD)

	1987/92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Mundo</b>	173 530	219 421	253 506	328 862	358 869	464 341	643 879
<b>Países Desenvolvidos</b>	136 628	133 850	146 379	208 372	211 120	273 276	460 431
<b>Europa Ocidental</b>	75 507	78 684	84 345	121 522	115 346	134 915	237 425
<b>União Europeia</b>	72 650	76 755	77 505	115 516	108 921	126 194	230 008
Alemanha	2 560	368	7 134	12 026	5 636	9 606	19 877
Austria	648	1 129	2 117	1 904	4 426	2 384	5 915
Belgica/Luxemburgo	7 214	10 750	8 514	10 811	14 060	12 452	20 889
Dinamarca	897	1 713	5 006	4 139	773	2 801	6 623
Espanha	9 943	9 605	9 384	6 839	6 732	6 388	11 307
Filândia	377	864	1 496	1 044	1 109	2 114	11 115
França	12 092	16 439	15 580	23 681	21 960	23 178	28 039
Grécia	938	977	981	1 053	1 058	984	700
Holanda	7 147	8 549	7 326	12 151	14 763	9 416	31 859
Irlanda	615	1 121	838	1 447	2 618	2 727	6 820
Itália	4 317	4 383	2 163	4 878	3 523	3 700	2 611
Reino Unido	22 156	15 481	9 346	20 404	25 825	36 990	63 124
Portugal	1 676	1 534	1 270	685	1 368	2 544	1 771
Suécia	2 070	3 842	6 350	14 454	5 070	10 910	19 358
<b>América do Norte</b>	52 110	48 283	53 299	68 031	85 864	120 729	209 875
Canadá	5 899	4 749	8 204	9 259	9 411	11 465	16 500
EUA	46 211	43 534	45 095	58 772	76 453	109 264	193 375
<b>Outros</b>	9 011	6 884	8 735	18 819	9 910	17 632	13 130
Japão	911	119	908	41	228	3 224	3 192
<b>Países em Desenvolvimento</b>	35 326	78 813	101 196	106 224	135 343	172 533	165 936
<b>África</b>	3 010	3 469	5 313	4 145	5 907	7 657	7 931
<b>América Latina e Caraíbas</b>	12 400	20 009	31 451	32 921	46 162	68 255	71 652
Brasil	1 513	1 294	2 589	5 475	10 496	18 745	28 718
<b>Ásia</b>	19 613	54 835	63 844	68 126	82 035	95 505	84 880
China	4 652	27 515	33 787	35 849	40 180	44 236	45 460
<b>Europa</b>	82	274	417	470	1 060	970	1 297
<b>Pacífico</b>	220	226	170	562	180	146	175
<b>Europa Central e Oriental</b>	1 576	6 757	5 932	14 266	12 406	18 532	17 513

Fonte: CNUCED

## Anexo 2

**Quadro A2:** Sidas de IDE por países 1987/1998 (milhões USD)

	1987/92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Mundo</b>	<b>198 670</b>	<b>247 425</b>	<b>284 915</b>	<b>358 573</b>	<b>379 872</b>	<b>475 125</b>	<b>648 920</b>
<b>Países Desenvolvidos</b>	<b>184 680</b>	<b>207 378</b>	<b>242 029</b>	<b>306 025</b>	<b>319 820</b>	<b>406 668</b>	<b>594 699</b>
<b>Europa Ocidental</b>	110 957	108 295	136 018	175 511	203 942	240 238	406 220
<b>União Europeia</b>	103 759	98 799	123 036	160 409	181 817	218 429	386 159
Alemanha	17 112	17 200	18 857	39 052	50 819	40 288	86 591
Austria	1 030	1 189	1 256	1 131	1 934	1 947	3 013
Bélgica/Luxemburgo	6 174	4 904	1 371	11 712	8 067	7 741	23 111
Dinamarca	1 496	1 373	4 162	2 969	2 510	4 210	4 008
Espanha	2 249	3 046	3 947	4 131	5 520	12 466	18 387
Filândia	1 440	1 401	4 354	1 494	3 595	5 288	19 812
França	22 492	19 732	24 381	15 760	30 419	35 591	40 587
Grécia	26	- 16	- 90	66	- 18	4	- 47
Holanda	12 317	12 141	17 726	20 022	31 638	21 474	38 310
Irlanda	379	220	438	820	727	1 008	705
Itália	4 964	9 271	5 638	6 925	6 049	10 225	12 076
Reino Unido	26 393	26 829	34 009	44 424	35 114	63 630	114 195
Portugal	245	147	287	688	776	1 918	2 946
Suécia	7 442	1 362	6 700	11 215	4 667	12 639	22 465
<b>América do Norte</b>	35 384	80 548	82 545	103 540	87 718	131 999	159 406
Canadá	5 545	5 711	9 293	11 466	12 885	22 044	26 577
EUA	29 839	74 837	73 252	92 074	74 833	109 955	132 829
<b>Outros</b>	9 011	6 884	8 735	18 819	9 910	17 632	13 130
Japão	33 549	13 834	18 521	22 630	23 428	25 993	24 152
<b>Países em Desenvolvimento</b>	<b>13 946</b>	<b>39 756</b>	<b>42 600</b>	<b>52 089</b>	<b>58 947</b>	<b>65 031</b>	<b>52 318</b>
<b>África</b>	1 118	654	453	454	- 26	1 418	511
<b>América Latina e Caraíbas</b>	1 309	7 575	6 255	7 510	7 202	15 598	15 455
Brasil	226	580	618	1 163	520	1 660	2 609
<b>Ásia</b>	11 495	31 476	35 886	44 060	51 681	47 741	36 182
China	1 336	4 400	2 000	2 000	2 114	2 563	1 600
<b>Europa</b>	10	22	7	67	89	253	145
<b>Pacífico</b>	14	29	-	- 3	-	22	25
<b>Europa Central e Oriental</b>	<b>44</b>	<b>292</b>	<b>286</b>	<b>460</b>	<b>1 105</b>	<b>3 425</b>	<b>1 903</b>

Fonte: CNUCED

## Anexo 3

**Quadro A3:** Determinantes na atracção de IDE

<b>QUADRO POLÍTICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilidade económica, política e social</li> <li>- Regras relativas à entrada de IDE e às operações do investidor</li> <li>- Padrões de tratamento das empresas estrangeiras</li> <li>- Políticas de tratamento das empresas estrangeiras</li> <li>- Políticas sobre o funcionamento e a estrutura do mercado, em particular as relativas à concorrência e às fusões e aquisições</li> <li>- Acordos internacionais sobre IDE</li> <li>- Política de privatizações</li> <li>- Política comercial (tarifas e BNT) e coerência nas políticas comercial e de IDE</li> <li>- Política fiscal</li> </ul>
<b>DETERMINANTES ECONÓMICOS</b>	<p><b>Acesso a mercados</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dimensão do mercado e rendimento per capita</li> <li>- Crescimento do mercado</li> <li>- Acesso a mercados regionais e globais</li> <li>- Preferências específicas dos consumidores</li> <li>- Estrutura dos mercados</li> </ul> <p><b>Acesso a recursos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matérias primas</li> <li>- Baixo custo de mão-de-obra não qualificada</li> <li>- Mão-de-obra qualificada</li> <li>- Activos estratégicos incorporados em indivíduos, empresas ou clusters</li> <li>- Infra-estruturas físicas (portos, estradas, energia e telecomunicações)</li> </ul> <p><b>Procura de eficiência</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Custo de recursos e activos listados anteriormente, ajustados pela produtividade dos recursos laborais</li> <li>- Outros custos de inputs, como transporte e comunicações de/para e dentro do país de acolhimento do investidor e custos de outros produtos intermédios</li> <li>- Membro de acordos de integração regional conducentes ao estabelecimento de redes empresariais regionais</li> </ul>
<b>FACILIDADE DO NEGÓCIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoção do investimento</li> <li>- Incentivos ao investimento</li> <li>- Prevenção de custos ocultos como a corrupção e a burocracia</li> <li>- Comodidades sociais, como escolas bilingues e qualidade de vida</li> <li>- Serviços pós-investimento</li> </ul>

Fonte: CNUCED (1998, p.91)

## Anexo 4

**Quadro A4:** Stock de IDE absorvido pelos principais PVD - posição em 1998

Países em Desenvolvimento		
Ranking	País	Milhões USD
1º lugar	China	261,1
<b>2º lugar</b>	<b>Brasil</b>	<b>156,8</b>
3º lugar	Hong-Kong	96,2
4º lugar	Singapura	85,9
5º lugar	Indonésia	61,1
6º lugar	México	60,8
7º lugar	Argentina	45,5
8º lugar	Malásia	41
9º lugar	Bermudas	30,9
10º lugar	Chile	30,5
11º lugar	Arábia Saudita	26,3
12º lugar	Polónia	21,7
13º lugar	Coreia do Sul	20,5
14º lugar	Taiwan	20,1
15º lugar	Tailândia	20

Fonte: CNUCED

## Anexo 5

Críticas ao desempenho do Governo Brasileiro relativamente à Política de Atracção de IDE (Gonçalves, 1999, Pp. 207-223)

- *“Não defendo proteccionismos ilegítimos nem me movem nacionalismos arcaicos. Mas não quero ver, no futuro, nossos filhos e nossos netos só trabalhando em empresas multinacionais ou porque lhes faltarão opções ou porque não soubemos preservar as empresas nacionais ... Entendo a desnacionalização dos sistemas produtivos dos países em desenvolvimento mais como uma questão política do que como uma questão económica. Sua principal consequência de curto prazo é a mudança dos centros decisórios para pontos do planeta onde não estão em pauta nossos problemas específicos. Entretanto, o maior problema de uma ampla desnacionalização do sector produtivo está no longo prazo... E os grandes grupos internacionais têm raízes, têm origens e têm suas principais bases político-estratégicas onde estão seus principais accionistas e onde se concentra sua principal força político-estratégica. Como as aves migratórias, saberão voltar ao local de abrigo de seus interesses principais, de seus compromissos históricos – tão logo as condições de permanência lhes apareçam desvantajosas.”*

**Emilio Odebrecht** (Presidente do Conselho de Administração da Odebrecht AS, empresa holding da Organização Odebrecht, in *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, nº57, Out-Dez. 1998, p.52

- *“Por falta de cuidados e excesso de pressa, a globalização escancarou as portas de nossa economia e de nosso mercado, sem que aplicássemos aqui pelo menos alguma das exigências e cautelas que economias desenvolvidas – e abertas – adoptam para defender seus negócios e seus empregos ... A globalização atropelou forte e já temos alguns sectores económicos – como o de autopeças, por exemplo, em que o previsível processo de desnacionalização já se tornou inexorável. Urge que a sociedade reaja e o Governo proteja o que restou do vendaval desnacionalizante, que arrasou esta área ... Já está na hora de mostrar que o processo de globalização, bem administrado, pode trazer emprego e melhoria de*

*vida para o nosso povo e, para isso, é preciso ter uma actuação mais activa do que a que se tem até agora, que só fez destruir empresas e empregos no país ... As autoridades brasileiras e as lideranças nacionais devem se conscientizar de que temos ainda alguns segmentos em que nossas condições de competitividade e resistência são elevadas.”*

**Benjamin Steinbruch** (Presidente do Conselho de Administração da CSN), in *O Globo*, 25 de Maio de 1998, p.10

- *“... lamenta o que chama de uma política que prestigia o capital estrangeiro, enquanto o nacional passa por dificuldades para sobreviver. O Brasil está abrindo mão do maior bem que a sua economia possui, mas acha que o capital local deveria ter mais incentivos. Isso acontece em outros países. No Brasil, se estiver ocorrendo é de maneira muito imperceptível.”*

**Olacyr Francisco de Moraes** (Principal proprietário do Grupo Itamarati), in *Ícaro*, ano 14, nº 167, Julho de 1998, pp.88-90

- *“... Estamos substituindo a produção nacional pela importação – argumenta o empresário. O Governo fala em investimentos, mas na verdade o que está acontecendo é que as empresas estão mudando de dono. Abertura é que nem vitamina: se você tomar algumas gramas, faz bem à saúde; se tomar demais, passa mal.”*

**Mário Bernardini** (Vice-Presidente do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), in *O Globo*, 7 de Novembro de 1996, p.23

- *“ Atraiu-nos à curiosidade precisamente a constatação de que os tecnocratas do governo fazem todo o esforço para entregar a grupos estrangeiros o direito de aproveitar as hidrelétricas que, em conjunto, permitem que as distribuidoras arrecadem cerca de 22 mil milhões USD por ano, com as actuais tarifas. Não encontrando explicação plausível para tal fenómeno, restou-nos a hipótese de que há nisto algo de inconfessável. Hipótese que se fortaleceu muito com a publicação das escutas telefônicas feitas pelo BNDES (que a imprensa, misteriosamente, parou*

*de comentar), divulgando o que já se sabia em círculos restritos, ou seja, que existe no Brasil uma nova casta de arrivistas, nascida no governo Collor e crescida no actual, incapaz de distinguir seus negócios privados dos interesses da nação e da colectividade. São os Barões da Privatização, que associados às elites dirigentes, concentram nossas riquezas nas mãos de grupos privilegiados ... E coisas mais escabrosas podem ser descobertas, caso seja feito um rigoroso inquérito sobre sociedades, firmas de consultoria e propriedades rurais, em que muitos desses personagens são ou foram sócios. O Brasil está sendo literalmente vendido, em proveito da cobiça de uns e da vaidade associada de outros, sob as vistas complacentes de certos parlamentares de oposição...*”

**José Leite Lopes e Joaquim Francisco de Carvalho**, in “Os barões da privatização”, *Jornal do Brasil*, 5 de Fevereiro de 1999, p.7

## Anexo 6

### BRASIL EM FICHA

**Área total:** 8 547 403 Km<sup>2</sup>

**População:** 163,7 milhões de habitantes (1999)

**Densidade populacional:** 19,1 hab./Km<sup>2</sup>

**Designação oficial:** República Federativa do Brasil

**Forma de Governo:** República Federal

**Chefe de Estado e de Governo:** Fernando Henrique Cardoso (eleito pela 1<sup>a</sup> vez em Novembro de 1994 e reeleito em Outubro de 1998)

**Data da actual Constituição:** 5 de Outubro de 1988. Em 1995 e 1998 foram introduzidas algumas alterações à Constituição, relacionadas com a desregulamentação da economia e com as eleições do Presidente, congressistas e “perfeitos”, respectivamente.

**Principais partidos políticos:** Coligação governamental: Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB); Partido da Frente Liberal (PFL); Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB); Partido Progressista Brasileiro (PPB) e Partido Trabalhista Brasileiro (PTB). Oposição: Partido dos Trabalhadores (PT) e Partido Democrático Trabalhista (PDT).

**Capital:** Brasília (1 821 habitantes)

**Outras cidades importantes:** São Paulo (9 839 mil hab.); Rio de Janeiro (5 551 mil hab.); Salvador (2 211 mil hab.); Belo Horizonte (2 091 mil hab.); Fortaleza (1 965 mil hab.) (1998).

**Religião:** Predomina o Cristianismo, sobretudo o Catolicismo.

**Língua:** A língua oficial é o Português.

**Unidade Monetária:** Real (BRL)

1 BRL = 116,17 PTE

1 EUR= 1,72 BRL (Julho 2000)

1 USD= 1,81 BRL

**Organizações Internacionais:** Organização Mundial do Comércio (OMC); Organização das Nações Unidas (ONU); Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD); Fundo Monetário Internacional (FMI); Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

**Organizações Regionais:** Organização dos Estados Americanos (OEA); Associação Latino-Americana de Integração (ALADI); Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

**Principais Indicadores Económicos**

	Unidade	1997	1998	1999a	2000b	20001b
PIB a preços de mercado	10 <sup>9</sup> BRL	866,8	899,8	1 008,9	n.d.	n.d.
PIB	10 <sup>9</sup> USD	801,6	775,4	518,9	n.d.	n.d.
Crescimento real do PIB	%	3,2	-0,2	0,8	3,9	4,6
Taxa de inflação	%	6,9	3,2	4,9	8,4c	6,9c
Taxa de desemprego	% pop. activa	5,7	7,6	n.d.	n.d.	n.d.
Exportações fob	10 <sup>6</sup> USD	53 189	51 189	48 855	53 422	61 714
Importações fob	10 <sup>6</sup> USD	59 841	57 739	48 695	53 129	58 423
Balança de transações correntes	10 <sup>6</sup> USD	-30 491	-33 829	-24 379	-24 300	-24 100
Reservas exc. o ouro	10 <sup>6</sup> USD	50 827	42 580	34 354	n.d.	n.d.
Dívida externa	10 <sup>6</sup> USD	193,7	223,1a	216,1a	228,8	243,1
Taxa de câmbio	1 USD=x BRL	1,08	1,16	1,81	1,78	1,76

Fonte: EIU – Country Report 1<sup>st</sup> quarter 2000

Notas: a) Estimativas EIU

b) Previsões EIU

c) Fim-de-período

n.d. – não disponível

*Produto Interno Bruto (Óptica da Despesa) – 1997*

	<b>% do total</b>
<b>Consumo Privado</b>	58,7
<b>Consumo Público</b>	21,9
<b>Investimento Fixo</b>	20,5
<b>Variação de existências</b>	1,7
<b>Exportação de bens e serviços</b>	7,9
<b>Importação de bens e serviços</b>	-10,8
<b>Total a preços de mercado</b>	100

Fonte: EIU – Country Report 4th quarter 1999

**Anexo 7:****Quadro A5:** Empresas Desestatizadas

<b>SECTORES</b>	<b>EMPRESAS DESESTATIZADAS</b>
<b>Siderúrgico</b>	Usiminas, Cosinor, Aços Finos Piratini, Companhia Siderúrgica Tubarão, Acesita, Companhia Siderúrgica Nacional Cosipa, Açominas
<b>Químico e Petroquímico</b>	Petroflex, Copesul, Nitriflex, Polísul, PPH, CBE, Poliolefinas, Deten, Oxiteno, PQU, Copene, Salgema, CPC, Polipropileno, Alcalis, Pronor, Politeno, Nitrocarbono, Coperbo, Ciquine, Polialden, Acrinor, Koppol, CQR, CBP, Polibrasil, EDN
<b>Fertilizantes</b>	Arafertil, Ultrafertil, Goiasfertil, Fosfertil, Indag
<b>Eléctrico</b>	Light, Escelsa, Gerasul
<b>Ferrovário</b>	RFFSA-Malha Oeste, RFFSA-Malha Centro-Leste, RFFSA- Malha Sudeste, RFFSA-Teresa Cristina, RFFSA-Malha Sul, RFFSA-Malha Nordeste e Malha Paulista
<b>Mineração</b>	CVRD-Cia. Vale do Rio Doce, Caraíba
<b>Portuário</b>	TECONI(Santos), TECONI(Septiba), Cais de Paul, Cais de Capuaba, Terminal roll-on roll-off (CDRJ), Porto de Angra dos Reis (CDRJ) e Porto de Salvador (CODEBA)
<b>Financeiro</b>	Meridional
<b>Informática</b>	Datamec
<b>Outros</b>	Embraer, Mafersa, Celma, SNBP

Fonte: BNDES

## Anexo 8

**Quadro A6:** Resultados do PND (Milhões de USD)

<b>Período</b>	<b>Nº de empresas</b>	<b>Receita de vendas</b>	<b>Dívidas transferidas</b>	<b>Total</b>
1991	4	1 614	374	1 988
1992	14	2 401	982	3 383
1993	6	2 627	1 561	4 188
1994	9	1 966	349	2 315
1995	8	1 003	625	1 628
1996	11	4 080	669	4 749
1997	4	4 265	3 559	7 824
1998	7	1 655	1 082	2 737
1999	2	133	-	133
2000	-	2	-	2
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>19 746</b>	<b>9 201</b>	<b>28 947</b>

Fonte: BNDES

## Anexo 9

**Quadro A7:** Privatizações Estaduais - Resultado de Venda - 2000 (milhões USD)

Empresa	Receita dos Leilões	Dívidas transferidas	Resultado Total
<b>Empresa Privatizada</b>			
Celpe	1.004	131	1.135
Gás Sul	298,4		298,4
<b>Total</b>	<b>1.302,4</b>	<b>131</b>	<b>1.433,4</b>

Fonte: BNDES

**Quadro A8:** Privatizações Estaduais - Resultado de Venda - 1996/2000 (milhões USD)

Empresa	Receita dos Leilões	Dívidas transferidas	Resultado Total
<b>Empresas Privatizadas</b>	<b>22.958</b>	<b>6.592</b>	<b>29.550</b>
CERJ	587	364	951
Ferroeste	25	n.d.	25
Coelba	1.598	213	1.811
Cachoeira Dourada	714	140	854
CEEE-Norte-NE	1.486	149	1.635
CEEE- Centro Oeste	1.372	64	1.436
CEG	430	n.d.	430
Riogás	146	n.d.	146
Credireal	112	n.d.	112
Banerj	289	n.d.	289
CPFL	2.731	102	2.833
Enersul	565	218	783
Cia. União de Seguros Gerais	45	n.d.	45
Cemat	353	461	814
Energipe	520	40	560
Cosern	606	112	718
Metrô	262	n.d.	262
Conerj	29	n.d.	29
Coelce	868	378	1.246
Eletropaulo Metropolitana	1.777	1.241	3.018
CRT	1.018	822	1.840
Celpa	388	116	504
Flumitrens	240	-	240
Elektro	1.489	428	1.917
Bemge	494	-	494

**Quadro A8** (Continuação)

<b>Empresa</b>	<b>Receita dos Leilões</b>	<b>Dívidas transferidas</b>	<b>Resultado Total</b>
EBE-Empresa Bandeirante de Energia	860	375	1.235
Terminal Garagem Menezes Cortes	67	-	67
Bandepe	153	-	153
Comgás	988	88	1.076
Baneb	147	-	147
Cesp-Paranapanema	682	482	1.164
Cesp-Tietê	472	668	1.140
Gás Noroeste - SP	143	-	143
Celpe	1.004	131	1.135
Gás Sul	298	-	298
<b>Venda de Participações</b>	<b>3.512</b>	<b>-</b>	<b>3.512</b>
Coelba	28	-	28
Copel	87	-	87
CRT	656	-	656
Telma	23	-	23
Copel	213	-	213
Coelba	126	-	126
Coelce	92	-	92
CEB	74	-	74
Cemig	1.053	-	1.053
Sabesp	375	-	375
Besc	28	-	28
Eletropaulo	427	-	427
Sanepar	217	-	217
Copel	113	-	113
<b>Total 1996/2000</b>	<b>26.470</b>	<b>6.592</b>	<b>33.062</b>

Fonte: BNDES

## Anexo 10

**Quadro A9:** Exportações Brasileiras por Grupos de Produtos

	1997(%)	1998(%)	Var. 98/97(%)
<b>Material de transporte e componentes</b>	13,7	15,9	11,7
<b>Produtos metalúrgicos</b>	11,4	10,6	-10
<b>Soja</b>	10,7	9,1	-18
<b>Produtos químicos</b>	7,2	7,2	-4,1
<b>Minérios metalúrgicos</b>	5,8	6,8	13,2
<b>Máquinas e aparelhos mecânicos</b>	6,4	6,3	-5,8
<b>Café</b>	5,8	5	-16,7
<b>Calçado e couro</b>	4,5	4,2	-11,5
<b>Papel e celulose</b>	3,8	3,9	-0,6
<b>Açúcar</b>	3,3	3,8	-9,6
<b>Material Eléctrico e electrónico</b>	3,4	3,4	-3,5
<b>Tabaco e cigarros</b>	3,1	3,1	-6,4
<b>Carne</b>	2,9	3,1	1,8
<b>Sumo de laranja concentrado</b>	1,9	2,5	25,9
<b>Produtos têxteis</b>	2,4	2,2	-12,2
<b>Madeiras e suas obras</b>	2,3	2,2	-7,5
<b>Derivados do petróleo</b>	1,9	1,7	-12,5
<b>Outros</b>	9,5	9	-8,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-3,5</b>

Fonte: ICEP

## Anexo 11

**Quadro A10:** Importações Brasileiras por Grupos de Produtos

	1997 (%)	1998 (%)	Var. 98/97 (%)
Máquinas e material de transporte	43,5	44,7	-3,4
Produtos químicos	15,4	16,6	1,1
Artigos manufacturados classificados segundo a matéria prima	10,4	10,7	-3,1
Combustiveis e lubrificantes	11,5	9	-26,7
Produtos alimentares e animais vivos	7,1	8,2	7,8
Artigos manufacturados diversos	7	6,7	-10,1
Matéria prima não comestível excepto combustiveis	4,2	3,1	-32
Outros	0,9	1	4,3
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-6,2</b>

Fonte: ICEP

## Anexo 12

**Quadro A11:** Brasil – As 12 maiores subsidiárias estrangeiras (por vendas – 1996)

<b>MNC</b>	<b>PAÍS DE ORIGEM</b>	<b>INDÚSTRIA</b>	<b>VENDAS (Milhões USD)</b>
<b>1. Wolkswagem</b>	Alemanha	Automóvel	7 000
<b>2. General Motors</b>	EUA	Automóvel	5 433
<b>3. Fiat</b>	Itália	Automóvel	4 743
<b>4. Shell</b>	Reino Unido/Holanda	Petróleo	4 717
<b>5. Carrefour</b>	França	Comércio	4 510
<b>6. Ford</b>	EUA	Automóvel	3 830
<b>7. Nesté</b>	Suíça	Produtos Alimentares	3 592
<b>8. Gessy Lever</b>	Reino Unido/Holanda	Produtos Quimicos	2 749
<b>9. Texaco</b>	EUA	Petróleo	2 639
<b>10. Exxon</b>	EUA	Petróleo	2 470
<b>11. Mercedes Benz</b>	Alemanha	Automóvel	2 131
<b>12. IBM</b>	EUA	Maquinaria e Equipamento	1 950

Fonte: CNUCED

## Anexo 13

**Quadro A12:** Investimento Directo do Exterior em Portugal -1985/2000

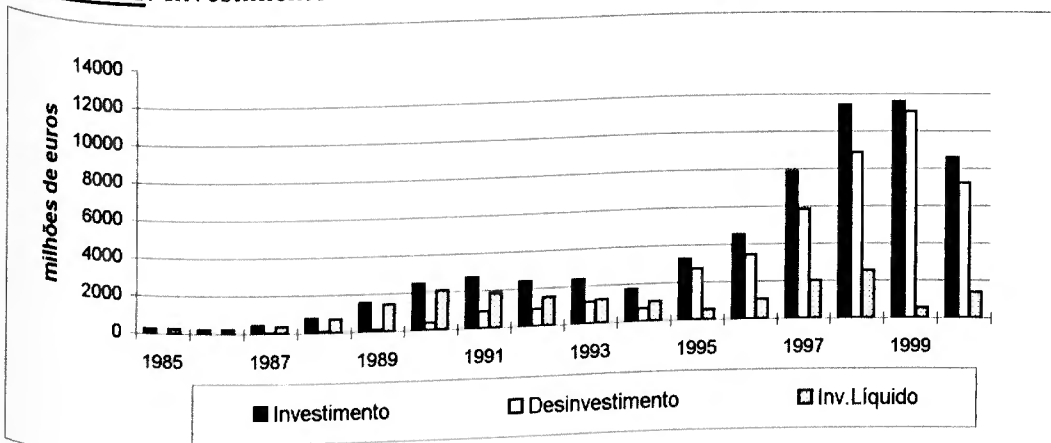
Unidades:106 euros

Anos	Investimento	Desinvestimento	Inv.Líquido	(Des/Inv)*100
1985	262,428	12,949	249,479	4,934
1986	219,885	16,156	203,729	7,348
1987	413,768	51,251	362,516	12,387
1988	768,578	56,609	711,969	7,365
1989	1522,635	102,423	1420,212	6,727
1990	2448,489	385,341	2063,148	15,738
1991	2718,563	882,568	1835,995	32,465
1992	2403,348	909,972	1493,376	37,863
1993	2371,779	1128,620	1243,159	47,585
1994	1718,184	679,657	1038,527	39,557
1995	3236,680	2716,837	519,842	83,939
1996	4488,607	3438,439	1050,168	76,604
1997	7806,583	5816,884	1989,699	74,513
1998	11384,767	8839,623	2545,144	77,644
1999	11570,015	11051,449	518,566	95,518
2000*	8584,957	7215,426	1369,531	84,047
<b>Acumulado</b>	<b>61919,266</b>	<b>43304,205</b>	<b>18615,061</b>	<b>69,937</b>

\* Jan-Jun

Fonte: IDE: Banco de Portugal. FBCF/PIB:DPP

**Figura A1:** Investimento Directo do Exterior em Portugal 1985/2000



# Anexo 14

## Quadro A13: Investimento Directo Português no Exterior por países 1979/1998

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Luxemburgo	69							136		407
EUA	59	32	69	177	398	171	1 165	136	438	459
Franga	54	71	278	2 808	386	91	358	90	- 2 864	63
Espanha	49	38		12	47	16	113	191	334	3 961
Brasil	- 1 640	26	- 384		153	- 82				279
Reino Unido	18	287	171	91	4	56	66	67	53	375
Venezuela	2		17	2						
Mauritânia	2									
Outros	2	8	20	- 220	13	35	77	59	179	- 171
África do Sul		48			35	72		110	123	467
Arábia Saudita		39								
Cabo Verde		16			23					
Canadá		9	21							
Nacau		7			339	35	296	454	1 010	347
Marrocos		6		105	253	406	625	12	- 82	
Tunísia		6	6							
Bélgica (2)			256	170						- 573
Gabão			50							
Alemanha			29	30			57			
Uruguai			11							
Suíça			7			15				
Angola				349	539	739	1 014	896	406	264
Libéria				77						
Paraná				42		50		597		78
Grécia				41						84
Mozambique				12	14			25	- 347	
Hungria						85				
Zaire							98		631	
Guiné-Bissau										
Itália										
Madeira (Zona Franca)										
Ilhas Caimão										
Chipre										
Gibraltar										
Holanda										
Dinamarca										
Austria										
Liechtenstein										
Polónia										
Roménia										
Bulgária										
Rússia										
México										
Argentina										
China										
Hong-Kong										
Singapura										
Austrália										
Nova Zelândia										
Andorra										
Bairem										
Bermudas										
Bielorrússia										
Colômbia										
Congo										
R.D. Do Congo										
Costa do Marfim										
Finlândia										
Ilhas Virgens (R.U.)										
Irlanda										
Islândia										
Israel										
Japo										
Namíbia										
Noruega										
Quênia										
S. Tomé e Príncipe										
Senegal										
Suécia										
Antilhas Holandesas										
Bermudas										
Chile										
Ilha Virgens (EUA)										
Japão										
Malásia										
República Checa										
Turquia										
Uganda										
Argélia										
Ilhas Marianas										
Guam										
Índia										
Paraguai										
Peru										
Togo										
Total	- 1 385	583	551	3 606	2 204	1 689	3 869	2 773	- 802	6 813

Nota: (1) Só há dados para fora da EU, mas o total é o final.

# Quadro A13 (Continuação):

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total	
		6 473	5 424	-1 752	6 688					17 445	Luxemburgo
453	3 957	1 203	1 569	1 606	5 431	2 229	7 141	8 328	13 573	48 594	EUA
388	2 677	12 676	9 644	2 370	3 454		- 363	6 992	3 716	42 889	França
2 981	6 454	34 881	50 301	16 036	11 891		11 264	50 822	53 988	243 379	Espanha
755	981		319			4 722	38 607	85 373	240 064	389 173	Brasil
5 446	9 015	1 540	12 124	1 788	8 532		1 930	6 910	3 881	52 354	Reino Unido
							63	- 55	362	391	Venezuela
										2	Mauritânia
983	2 811	3 326	288	- 14 574	795		- 24	32	40	- 6 321	Outros
						1 029	247	1 128	3 882	7 141	África do Sul
										39	Arábia Saudita
							139	2 432	1 152	3 762	Cabo Verde
	649			214	637	1 224	381	340	269	3 744	Canadá
2 107			- 2 685		550		3 705	2 123	1 403	9 691	Macau
						13	12 486	744	2 207	16 775	Marrocos
							6	65	38 218	38 301	Tunísia
					531		3 172	14 071	46 623	64 250	Bélgica
										50	Gabão
							2 026	66	12 131	14 339	Alemanha
							24	21	276	332	Uruguai
		1 484	1 816	2 219			424	77	43 139	49 181	Suíça
576			1 775	652			2 153	4 826	4 903	19 082	Angola
							- 62			15	Libéria
428	599						5 504	1 722	1 658	10 678	Paraná
							295	176	119	715	Grécia
	559		273	1 369	4 005		3 191	3 668	3 897	16 666	Moçambique
				382		29	161	- 54	182	765	Hungria
										729	Zaire
578			604				72	1 788	195	3 237	Guiné-Bissau
	496	1 347	355		959		206	176	2 260	5 799	Máia
		3 899	2 650							6 549	Madeira (Zona Franca)
			7 719	- 766	2 902		7 822	14 088	- 12 369	19 396	Ilhas Caimão
			333					7	7	347	Chipre
							269	20 342	- 28 935	- 3 842	Gibraltar
					4 482		3 276	46 097	66 961	117 983	Holanda
					1 080	569	- 39	559	70	1 840	Dinamarca
							44	- 26	217	1 029	Austria
					794		18	562	163	778	Liechtenstein
						35				8 860	Polónia
						7	298	1 627	6 928	2	Roménia
						1				3	Bulgária
						12	17	128	33	190	Rússia
						3	20	2		25	México
						16	798	828	674	2 318	Argentina
						344	20	1 182	1 504	3 050	China
						121	111	- 13	- 4	215	Hong-Kong
							11	35	40	58	Singapura
							1			34	Austrália
							44	- 4	91	78	Nova Zelândia
						- 10	- 2	- 29	23	- 18	Andorra
							- 28		- 4	- 32	Bahreim
							6			6	Bermudas
							293			293	Bielorrússia
							85	79		164	Colômbia
							2	1	10	13	Congo
							17			17	R.D. Do Congo
							21	3		24	Costa do Marfim
							27	6		33	Finlândia
							5	6		11	Ilhas Virgens (R.U.)
							3	5 170	784	5 957	Irlanda
							13 058	58 235	31 778	103 071	Islândia
							368			368	Israel
							- 15			- 15	Japão
							6		23	29	Namíbia
							- 109	6	35	- 68	Noruega
							37	29	16	82	Quênia
							99	190	194	483	S. Tomé e Príncipe
							174	177	148	499	Senegal
							25		36	61	Suécia
							232	- 6	- 19	207	Antilhas Holandesas
								51	112	163	Bermudas
								14		14	Chile
								- 2	82	80	Ilha Virgens (EUA)
								8		8	Libano
								6		6	Malásia
								30		30	República Checa
								- 10	128	118	Turquia
								35	20	55	Uganda
								- 876	- 876	- 1 752	Argélia
									59	59	Bahamas
									1	1	Guiné
									144	144	Índia
									12 289	12 289	Paraguai
									136	136	Peru
									34	34	Togo
									935	935	Total
14 805	28 198	68 829	92 509	17 150	48 979	104 048	119 737	340 408	558 847	1 315 858	

(2) A partir de 1996, inclusive, os valores são apresentados sob a designação de Bélgica/Luxemburgo; valores em milhares de contos. Fonte: Banco de Portugal, cf. Nunes (1999)

## Anexo 15

**Quadro A14** : Investimento Directo de Portugal no Exterior - 1985/2000

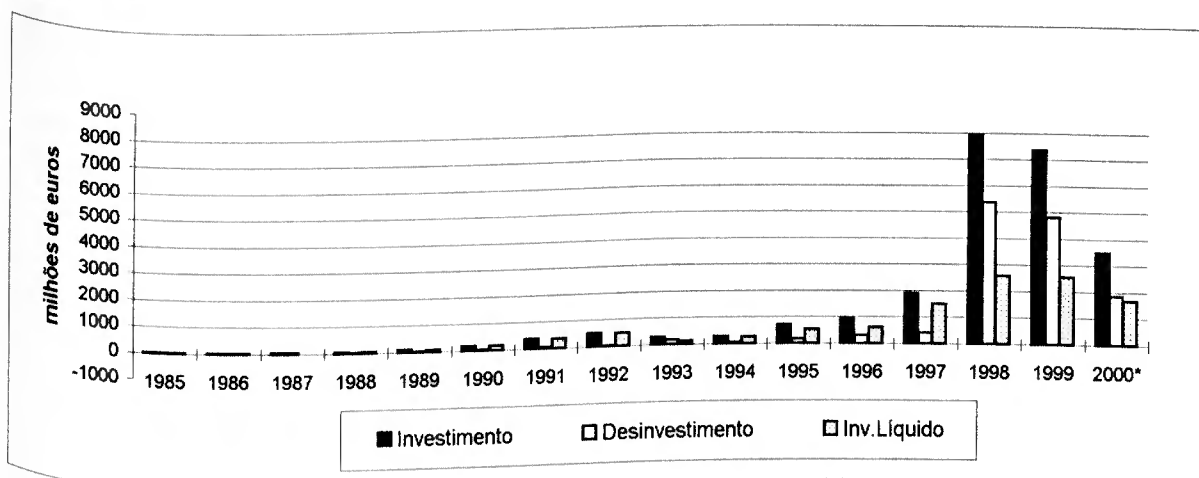
Unidade: 10<sup>6</sup> euros

Anos	Investimento	Desinvestimento	Inv.Líquido	(Des/Inv)*100
1985	19,972	0,783	19,189	3,921
1986	16,595	2,758	13,837	16,622
1987	26,257	34,417	-8,160	131,079
1988	37,859	5,212	32,646	13,768
1989	79,344	4,739	74,605	5,972
1990	158,892	4,679	154,213	2,945
1991	377,415	37,709	339,706	9,991
1992	486,423	23,274	463,149	4,785
1993	265,301	152,617	112,683	57,526
1994	273,910	39,570	234,340	14,446
1995	690,142	174,694	515,448	25,313
1996	896,545	298,670	597,875	33,313
1997	1855,099	384,080	1471,019	20,704
1998	7928,218	5364,493	2563,725	67,663
1999	7342,480	4794,780	2547,700	65,302
2000*	3482,543	1830,446	1652,097	52,561
<b>Acumulado</b>	<b>23936,994</b>	<b>13152,921</b>	<b>10784,073</b>	<b>54,948</b>

\* Jan-Jun

Fonte: IDE: Banco de Portugal. FBCF/PIB:DPP

**Figura A2**: Investimento Directo de Portugal no Exterior 1985/2000



## Anexo 16

**Quadro A15:** Taxa de Cobertura e índice de Balassa dos Fluxos de IDE em Portugal

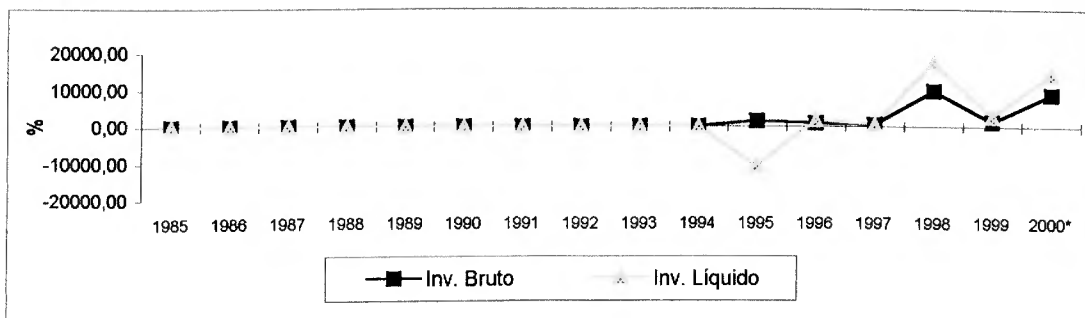
Anos	Taxa de Cobertura				índice de Balassa			
	Inv. Bruto		Inv. Líquido		Inv. Bruto		Inv. Líquido	
	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global
1985	1,96	7,61	1,96	7,69	-96,15	-85,86	-96,15	-85,72
1986	4,40	7,55	4,42	6,79	-91,57	-85,96	-91,54	-87,28
1987	0,00	6,35	0,00	-2,25	-100,00	-88,07	-100,00	-104,61
1988	11,45	4,93	11,45	4,59	-79,45	-90,61	-79,45	-91,23
1989	6,88	5,21	4,20	5,25	-87,13	-90,09	-91,94	-90,02
1990	8,77	6,49	9,96	7,47	-83,87	-87,81	-81,89	-86,09
1991	1,97	13,88	1,88	18,50	-96,14	-75,62	-96,31	-68,77
1992	11,24	20,24	12,86	31,01	-79,80	-66,33	-77,21	-52,66
1993	1,06	11,19	-1,51	9,06	-97,90	-79,88	-103,07	-83,38
1994	2,82	15,94	2,98	22,56	-94,51	-72,50	-94,22	-63,18
1995	1523,23	21,32	-10981,40	99,15	87,68	-64,85	101,84	-0,42
1996	984,73	19,97	1533,27	56,93	81,56	-66,70	87,75	-27,44
1997	459,15	23,76	511,28	73,93	155,69	-61,60	67,28	-14,99
1998	9710,48	69,64	17445,47	100,73	97,96	-17,90	98,86	0,36
1999	1334,39	63,46	2691,18	491,30	86,06	-22,35	92,83	66,18
2000*	8793,04	40,57	14248,32	120,63	97,75	-42,28	98,61	9,35
Acumulado	514,51	21,50	542,61	43,77	67,45	-64,61	68,88	-39,11

Nota: A taxa de Cobertura é  $(XK_{ij} / MK_{ij}) * 100$  e o Indicador de Balassa é  $(XK_{ij} - MK_{ij}) / (XK_{ij} + MK_{ij}) * 100$ , em que  $XK_{ij}$  e  $MK_{ij}$  são respectivamente as saídas de Capital dos país  $i$  para  $j$  e as entradas de Capital provenientes de  $j$  e com destino a  $i$ ;

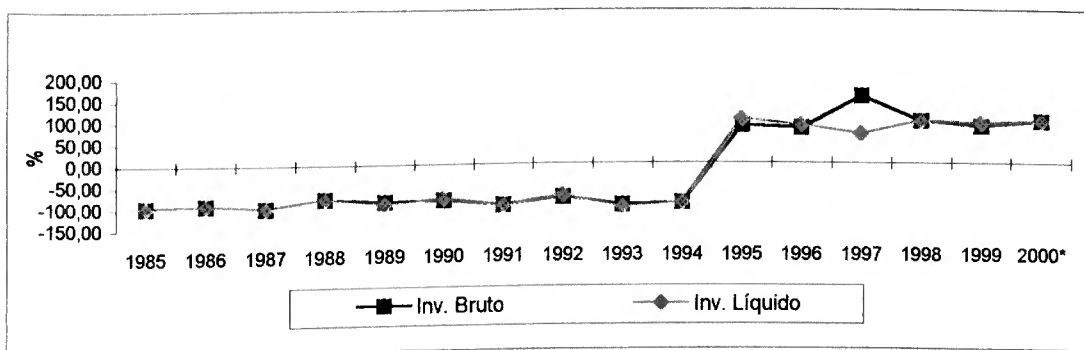
Fonte: Banco de Portugal

## Anexo 16 (Cont.)

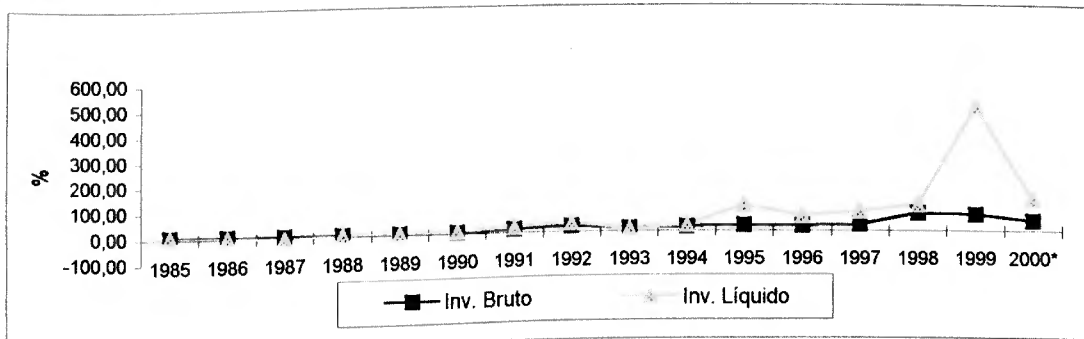
**Figura A3:** Evolução da Taxa de Cobertura Bilateral Portugal/Brasil 1985/2000



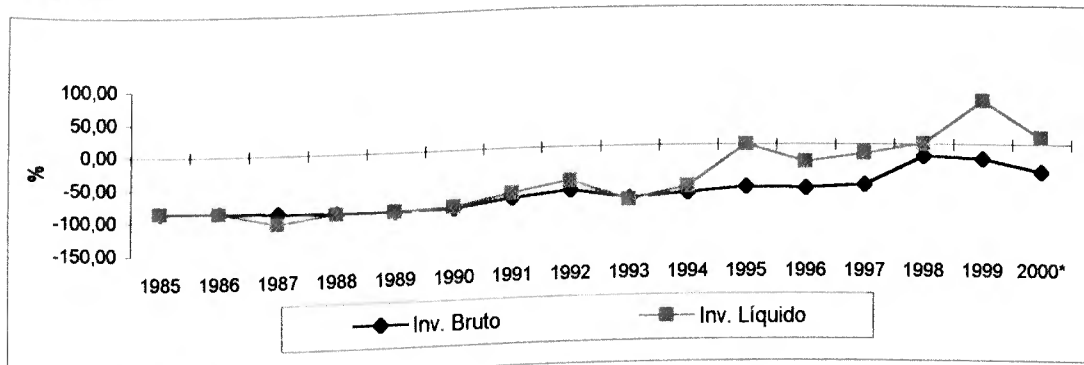
**Figura A4:** Evolução do Índice de Balassa Bilateral Portugal/Brasil



**Figura A5:** Evolução da Taxa de Cobertura Global IDPE/IDEP



**Figura A6:** Evolução do Índice de Balassa Global (IDPE/IDEP)



Quadro A16: Investimento Directo de Portugal no Brasil por sectores de actividade

Unidades: 10<sup>6</sup> euros

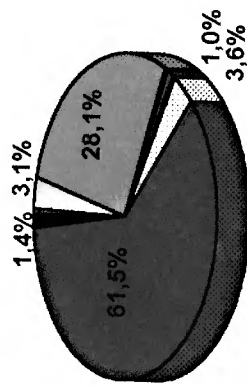
Anos Sectorés	1996										1997										1998										Acumulado									
	Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil					Investº Português no Brasil									
	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%										
A / B	0,334	0,1	0,000	0,0	0,334	0,2	4,484	1,0	0,000	0,0	4,484	1,1	4,759	0,4	0,000	0,0	4,759	0,4	0,000	0,0	4,759	0,4	9,577	0,5	0,000	0,0	9,577	0,5	0,000	0,0										
C	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0										
D	20,431	8,6	2,110	4,6	18,321	9,5	20,710	4,8	1,092	11,7	19,618	4,6	20,989	1,6	1,102	0,7	19,887	1,7	62,130	3,1	4,305	2,0	62,130	3,1	62,130	3,1	62,130	3,1	57,826	3,2										
E	137,698	57,7	43,166	93,9	94,532	49,1	5,347	1,2	0,015	0,2	5,332	1,3	426,747	31,5	0,000	0,0	426,747	35,6	569,792	28,1	43,181	20,5	569,792	28,1	569,792	28,1	526,611	29,0	526,611	29,0										
F	1,491	0,6	0,000	0,0	1,491	0,8	1,791	0,4	0,000	0,0	1,791	0,4	9,612	0,7	0,000	0,0	9,612	0,8	12,894	0,6	0,000	0,0	12,894	0,6	12,894	0,6	12,894	0,6	12,894	0,7										
G	0,289	0,1	0,214	0,5	0,075	0,0	11,273	2,6	0,249	2,7	11,023	2,6	8,485	0,6	0,190	0,1	8,295	0,7	20,047	1,0	0,653	0,3	20,047	1,0	20,047	1,0	19,393	1,1	19,393	1,1										
H	3,517	1,5	0,000	0,0	3,517	1,8	0,459	0,1	0,000	0,0	0,459	0,1	1,686	0,1	0,000	0,0	1,686	0,1	5,661	0,3	0,000	0,0	5,661	0,3	5,661	0,3	5,661	0,3	5,661	0,3										
I	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	72,261	5,3	0,000	0,0	72,261	6,0	72,261	3,6	0,000	0,0	72,261	3,6	72,261	3,6	72,261	3,6	72,261	4,0										
J	70,186	29,4	0,095	0,2	70,091	36,4	382,897	88,0	5,597	60,0	377,301	88,6	792,854	58,6	154,393	99,1	638,461	53,3	1245,937	61,5	160,084	75,9	1245,937	61,5	1245,937	61,5	1085,653	59,8	1085,653	59,8										
K	4,619	1,9	0,409	0,9	4,210	2,2	8,200	1,9	2,369	25,4	5,831	1,4	15,772	1,2	0,045	0,0	15,727	1,3	28,591	1,4	2,823	1,3	28,591	1,4	28,591	1,4	25,768	1,4	25,768	1,4										
Total	238,565	100	45,994	100	192,571	100	435,161	100	9,323	100	425,839	100	1353,164	100	155,730	100	1197,434	100	2026,890	100	211,046	100	2026,890	100	2026,890	100	1815,844	100	1815,844	100										

Fonte: Banco de Portugal

- A / B - Agricultura, Produção Animal, Caça e Sivicultura, Pesca
- C - Indústrias Extrativas
- D - Indústrias Transformadoras
- E - Produção e distribuição de electricidade, gás e água
- F - Construção

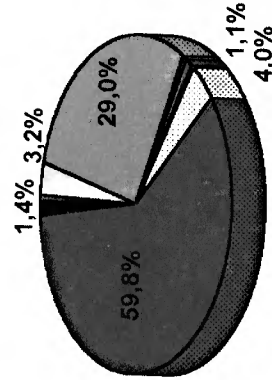
- G - Comércio por grosso e a retalho
- H - Alojamento e Restauração
- I - Transportes, armazenagem e comunicações
- J - Actividades Financeiras e serviços prestados ás empresas
- K - Outros Sectors e particulares

Figura A7: Investimento de Portugal no Brasil por Sectors de Actividade 96/98



- A/B
- C
- D
- E
- F
- G
- H
- I
- J
- K

Figura A8: Investimento Líquido de Portugal no Brasil por Sectors de Actividade 96/98



- A/B
- C
- D
- E
- F
- G
- H
- I
- J
- K

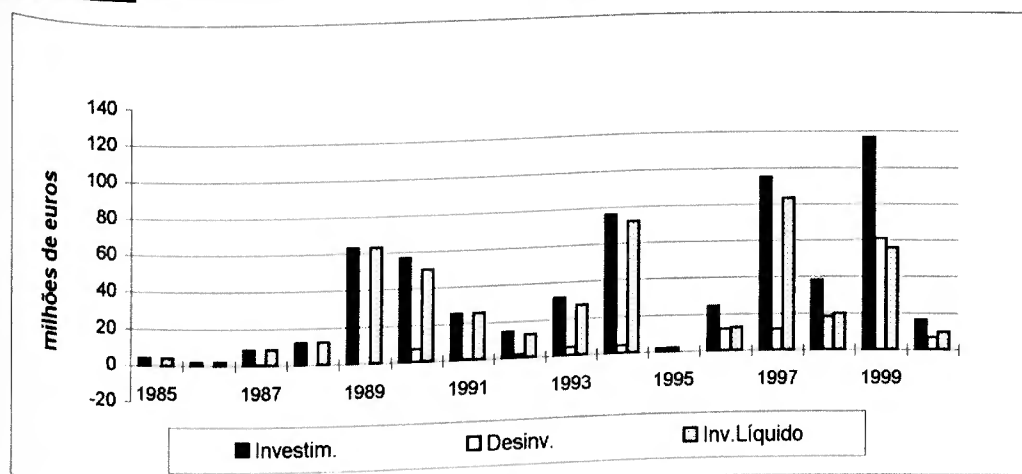
## Anexo 18

**Quadro A17:** Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000

Anos	Investimento	Desinvestimento	Investimento Líquido	(Des/Inv)*100
1985	3,811	0,000	3,811	0,000
1986	1,586	0,005	1,581	0,314
1987	8,405	0,095	8,310	1,128
1988	12,151	0,000	12,151	0,000
1989	62,933	0,000	62,933	0,000
1990	56,688	6,754	49,935	11,914
1991	25,344	0,120	25,224	0,472
1992	14,161	1,786	12,375	12,610
1993	31,439	4,389	27,050	13,962
1994	76,002	4,085	71,917	5,375
1995	1,546	1,761	-0,214	113,871
1996	24,227	11,667	12,560	48,157
1997	94,774	11,509	83,265	12,144
1998	37,875	18,118	19,757	47,836
1999	116,489	60,848	55,641	52,235
2000*	16,064	6,617	9,447	41,191
Acumulado	583,495	127,753	455,742	21,894

Fonte: Banco de Portugal

**Figura A9:** Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000



Quadro A19: Investimento Directo do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade

Unidades: 10<sup>8</sup> euros

Anos	1996						1997						1998						Acumulado					
	Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal		
	Inv	%	Des	I. Liq	%	I. Liq	Inv	%	Des	I. Liq	%	I. Liq	Inv	%	Des	I. Liq	%	I. Liq	Inv	%	Des	I. Liq	%	
A / B	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0
C	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0
D	0,090	0,4	6,055	51,9	-5,966	-47,5	1,362	1,4	5,327	46,3	-3,965	-4,8	0,105	0,4	5,192	28,7	-5,088	-54,2	1,556	1,1	16,575	40,1	-15,019	-14,3
E	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,479	1,7	0,000	0,0	0,479	5,1	0,479	0,3	0,000	0,0	0,479	0,5
F	5,582	23,0	0,040	0,3	5,542	44,1	5,347	5,6	0,219	1,9	5,128	6,2	9,712	35,3	7,881	43,5	1,831	19,5	20,640	14,1	8,140	19,7	12,500	11,9
G	0,424	1,8	0,259	2,2	0,165	1,3	0,120	0,1	0,489	4,2	-0,369	-0,4	0,120	0,4	0,304	1,7	-0,185	-2,0	0,663	0,5	1,052	2,5	-0,389	-0,4
H	0,095	0,4	0,035	0,3	0,060	0,5	0,100	0,1	0,205	1,8	-0,105	-0,1	0,100	0,4	0,035	0,2	0,065	0,7	0,294	0,2	0,274	0,7	0,020	0,0
I	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	56,190	59,3	0,000	0,0	56,190	67,5	0,389	1,4	0,000	0,0	0,389	4,1	56,579	38,6	0,000	0,0	56,579	53,8
J	16,101	66,5	4,424	37,9	11,677	93,0	29,654	31,3	4,828	42,0	24,825	29,8	14,794	53,8	4,340	23,9	10,455	111,4	60,549	41,3	13,592	32,9	46,957	44,6
K	1,935	8,0	0,858	7,4	1,077	8,6	2,005	2,1	0,439	3,8	1,566	1,9	1,806	6,6	0,369	2,0	1,437	15,3	5,746	3,9	1,666	4,0	4,080	3,9
Total	24,227	100	11,672	100	12,555	100	94,777	100	11,507	100	83,269	100	27,504	100	18,121	100	9,382	100	146,507	100	41,300	100	105,206	100

Fonte: Banco de Portugal

- A / B - Agricultura, Produção Animal, Caça e Sívicultura, Pesca
- C - Indústrias Extrativas
- D - Indústrias Transformadoras
- E - Produção e distribuição de electricidade, gás e água
- F - Construção

- G - Comércio por grosso e a retalho
- H - Alojamento e Restauração
- I - Transportes, armazenagem e comunicações
- J - Actividades Financeiras e serviços prestados às empresas
- K - Outros Sectores e particulares

Figura A10: Investimento do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade 96/98

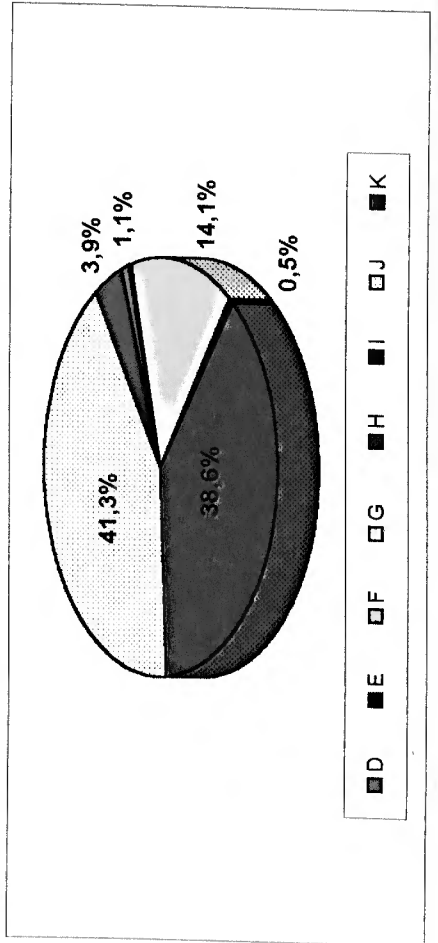
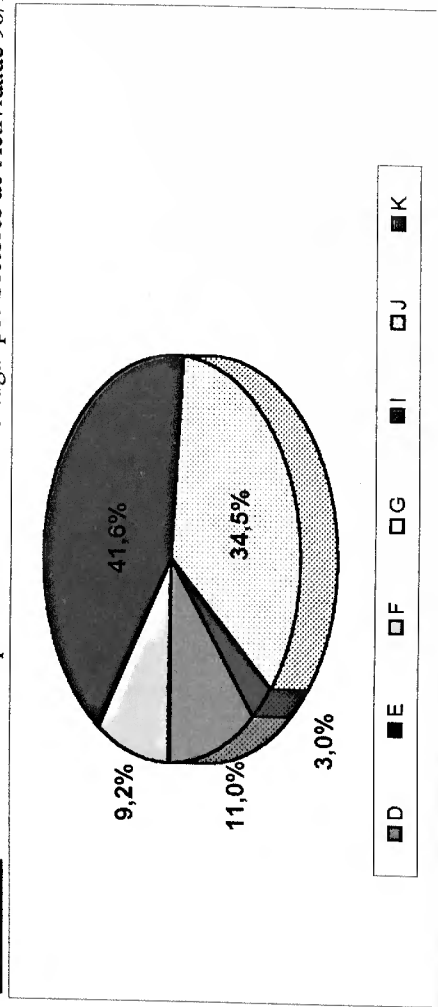


Figura A11: Investimento Líquido do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade 96/98





## Anexo 22

### Quadro A20 Acordos Celebrados entre Portugal e a República Federativa do Brasil

Acordo Cultural e Respetivo Protocolo Adicional	Decreto-Lei nº 47 863, D.G. nº 199, 1ª Série, 26 de Agosto de 1967 Decreto nº 43/88, D.R. nº 277, 1ª Série, de 30 de Novembro Aviso nº 177/95, D.R. nº 178, 1ª Série, de 3 de Agosto
Acordo sobre Transporte e Navegação Marítima	Decreto nº 53/79, D.R. nº 135, 1ª Série, de 12 de Junho
Acordo sobre Cooperação no Domínio do Turismo	Decreto nº 36/95, D.R. nº 211, 1ª Série de 12 de Setembro Decreto nº 43/81, D.R. nº 77, 1ª Série, de 2 de Abril Aviso, D.R. nº 136, 1ª Série, de 16 de Junho de 1982
Acordo sobre Cooperação Económica e Industrial	Decreto nº 45/81, D.R. nº 79, 1ª Série, de 4 de Abril
Acordo de Co-Produção Cinematográfica	Decreto nº 48/81, D.R. nº 92, 1ª Série, de 21 de Abril
Acordo de Cooperação Científica e Tecnológica	Decreto do Governo nº 21/87, D.R. nº 135, 1ª Série, de 15 de Junho Aviso, D.R. nº 75, 1ª Série, de 30 de Março de 1990
Acordo de Cooperação para a Redução da Procura, Combate à Produção e Repressão ao Tráfico Ilícito de Drogas e Substâncias Psicotrópicas	Decreto nº 4/92, D.R. nº 18, 1ª Série, de 22 de Janeiro Aviso nº 139/95, D.R. nº 141, 1ª Série, de 21 de Junho
Protocolo sobre as Comemorações dos Descobrimientos Portugueses	Decreto nº 24/92, D.R. nº 93, 1ª Série, de 21 de Abril
Acordo sobre transportes Aéreos Regulares	Decreto nº 47/92, D.R. nº 278, 1ª Série, de 2 de Dezembro

**Quadro A20** (Continuação)

Acordo Quadro de Cooperação	Decreto nº 14/93, D.R. nº 102, 1ª Série, de 3 de Maio
Acordo para a Constituição de um Grupo de Cooperação Consular Luso-Brasileiro	Decreto nº 17/93, D.R. nº 112, 1ª Série, de 14 de Maio
Tratado de Extradicação	Resolução da Assembleia da República nº 5/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Decreto do Presidente da República nº 3/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Aviso nº 330/94, D.R. nº 272, 1ª Série, de 24 de Novembro
Tratado de Auxílio Mútuo em Matéria Penal	Resolução da Assembleia da República nº 4/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Decreto do Presidente da República nº 2/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Aviso nº 329/94, D.R. nº 272, 1ª Série, de 24 de Novembro
Acordo para a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos	Decreto nº 24/94, D.R. nº 184, 1ª Série, de 10 de Agosto
Acordo de Segurança Social ou de Seguridade Social e respectivo Ajuste Administrativo	Resolução da Assembleia da República nº 54/94, D.R. nº 198, 1ª Série, de 27 de Agosto Decreto do Presidente da República nº 67/94, D.R. nº 198, 1ª Série, de 27 de Agosto Aviso nº 82/95, D.R. nº 97, 1ª Série, de 26 de Abril
Acordo de Cooperação Consular para Protecção e Assistência aos Nacionais de Ambas as partes em Terceiros países	Decreto nº 3/96, D.R. nº 91, 1ª Série, de 17 de Abril Aviso nº 232/97, D.R. nº 172, 1ª Série, de 28 de Julho
Acordo relativo à Isenção de Vistos	Decreto nº 24/96, D.R. nº 208, 1ª Série, de 7 de Setembro

Fonte: ICEP

## Anexo 23

**Quadro A21:** IDE da União Europeia na América Latina 1990/1997

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Argentina</b>	274	333	419	358	868	1 630	1 395	2 622
<b>Brasil</b>	603	519	676	313	1 372	1 648	3 639	5 261
<b>Paraguai</b>	4	- 5	10	3	13	18	1	12
<b>Uruguai</b>	46	25	29	- 24	72	36	76	21
<b>Mercosul</b>	927	872	1 134	650	2 325	3 332	5 111	7 916
<b>Am.Latina e Caraíbas</b>	1 712	1 229	1 864	1 140	5 464	6 192	7 843	17 260

Fonte: Comissão Europeia

# Anexo 1

**Quadro A1:** Entradas de IDE por país 1987/1998 (milhões USD)

	1987/92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Mundo</b>	<b>173 530</b>	<b>219 421</b>	<b>253 506</b>	<b>328 862</b>	<b>358 869</b>	<b>464 341</b>	<b>643 879</b>
<b>Países Desenvolvidos</b>	<b>136 628</b>	<b>133 850</b>	<b>146 379</b>	<b>208 372</b>	<b>211 120</b>	<b>273 276</b>	<b>460 431</b>
<b>Europa Ocidental</b>	<b>75 507</b>	<b>78 684</b>	<b>84 345</b>	<b>121 522</b>	<b>115 346</b>	<b>134 915</b>	<b>237 425</b>
<b>União Europeia</b>	<b>72 650</b>	<b>76 755</b>	<b>77 505</b>	<b>115 516</b>	<b>108 921</b>	<b>126 194</b>	<b>230 008</b>
Alemanha	2 560	368	7 134	12 026	5 636	9 606	19 877
Austria	648	1 129	2 117	1 904	4 426	2 384	5 915
Belgica/Luxemburgo	7 214	10 750	8 514	10 811	14 060	12 452	20 889
Dinamarca	897	1 713	5 006	4 139	773	2 801	6 623
Espanha	9 943	9 605	9 384	6 839	6 732	6 388	11 307
Filândia	377	864	1 496	1 044	1 109	2 114	11 115
França	12 092	16 439	15 580	23 681	21 960	23 178	28 039
Grécia	938	977	981	1 053	1 058	984	700
Holanda	7 147	8 549	7 326	12 151	14 763	9 416	31 859
Irlanda	615	1 121	838	1 447	2 618	2 727	6 820
Itália	4 317	4 383	2 163	4 878	3 523	3 700	2 611
Reino Unido	22 156	15 481	9 346	20 404	25 825	36 990	63 124
Portugal	1 676	1 534	1 270	685	1 368	2 544	1 771
Suécia	2 070	3 842	6 350	14 454	5 070	10 910	19 358
<b>América do Norte</b>	<b>52 110</b>	<b>48 283</b>	<b>53 299</b>	<b>68 031</b>	<b>85 864</b>	<b>120 729</b>	<b>209 875</b>
Canadá	5 899	4 749	8 204	9 259	9 411	11 465	16 500
EUA	46 211	43 534	45 095	58 772	76 453	109 264	193 375
<b>Outros</b>	<b>9 011</b>	<b>6 884</b>	<b>8 735</b>	<b>18 819</b>	<b>9 910</b>	<b>17 632</b>	<b>13 130</b>
Japão	911	119	908	41	228	3 224	3 192
<b>Países em Desenvolvimento</b>	<b>35 326</b>	<b>78 813</b>	<b>101 196</b>	<b>106 224</b>	<b>135 343</b>	<b>172 533</b>	<b>165 936</b>
<b>África</b>	<b>3 010</b>	<b>3 469</b>	<b>5 313</b>	<b>4 145</b>	<b>5 907</b>	<b>7 657</b>	<b>7 931</b>
<b>América Latina e Caraíbas</b>	<b>12 400</b>	<b>20 009</b>	<b>31 451</b>	<b>32 921</b>	<b>46 162</b>	<b>68 255</b>	<b>71 652</b>
Brasil	1 513	1 294	2 589	5 475	10 496	18 745	28 718
<b>Ásia</b>	<b>19 613</b>	<b>54 835</b>	<b>63 844</b>	<b>68 126</b>	<b>82 035</b>	<b>95 505</b>	<b>84 880</b>
China	4 652	27 515	33 787	35 849	40 180	44 236	45 460
<b>Europa</b>	<b>82</b>	<b>274</b>	<b>417</b>	<b>470</b>	<b>1 060</b>	<b>970</b>	<b>1 297</b>
<b>Pacífico</b>	<b>220</b>	<b>226</b>	<b>170</b>	<b>562</b>	<b>180</b>	<b>146</b>	<b>175</b>
<b>Europa Central e Oriental</b>	<b>1 576</b>	<b>6 757</b>	<b>5 932</b>	<b>14 266</b>	<b>12 406</b>	<b>18 532</b>	<b>17 513</b>

Fonte: CNUCED

## Anexo 2

**Quadro A2:** Saídas de IDE por países 1987/1998 (milhões USD)

	1987/92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Mundo</b>	<b>198 670</b>	<b>247 425</b>	<b>284 915</b>	<b>358 573</b>	<b>379 872</b>	<b>475 125</b>	<b>648 920</b>
<b>Países Desenvolvidos</b>	<b>184 680</b>	<b>207 378</b>	<b>242 029</b>	<b>306 025</b>	<b>319 820</b>	<b>406 668</b>	<b>594 699</b>
<b>Europa Ocidental</b>	110 957	108 295	136 018	175 511	203 942	240 238	406 220
<b>União Europeia</b>	103 759	98 799	123 036	160 409	181 817	218 429	386 159
Alemanha	17 112	17 200	18 857	39 052	50 819	40 288	86 591
Austria	1 030	1 189	1 256	1 131	1 934	1 947	3 013
Bélgica/Luxemburgo	6 174	4 904	1 371	11 712	8 067	7 741	23 111
Dinamarca	1 496	1 373	4 162	2 969	2 510	4 210	4 008
Espanha	2 249	3 046	3 947	4 131	5 520	12 466	18 387
Filândia	1 440	1 401	4 354	1 494	3 595	5 288	19 812
França	22 492	19 732	24 381	15 760	30 419	35 591	40 587
Grécia	26	- 16	- 90	66	- 18	4	- 47
Holanda	12 317	12 141	17 726	20 022	31 638	21 474	38 310
Irlanda	379	220	438	820	727	1 008	705
Itália	4 964	9 271	5 638	6 925	6 049	10 225	12 076
Reino Unido	26 393	26 829	34 009	44 424	35 114	63 630	114 195
Portugal	245	147	287	688	776	1 918	2 946
Suécia	7 442	1 362	6 700	11 215	4 667	12 639	22 465
<b>América do Norte</b>	35 384	80 548	82 545	103 540	87 718	131 999	159 406
Canadá	5 545	5 711	9 293	11 466	12 885	22 044	26 577
EUA	29 839	74 837	73 252	92 074	74 833	109 955	132 829
<b>Outros</b>	9 011	6 884	8 735	18 819	9 910	17 632	13 130
Japão	33 549	13 834	18 521	22 630	23 428	25 993	24 152
<b>Países em Desenvolvimento</b>	<b>13 946</b>	<b>39 756</b>	<b>42 600</b>	<b>52 089</b>	<b>58 947</b>	<b>65 031</b>	<b>52 318</b>
<b>África</b>	1 118	654	453	454	- 26	1 418	511
<b>América Latina e Caraíbas</b>	1 309	7 575	6 255	7 510	7 202	15 598	15 455
Brasil	226	580	618	1 163	520	1 660	2 609
<b>Ásia</b>	11 495	31 476	35 886	44 060	51 681	47 741	36 182
China	1 336	4 400	2 000	2 000	2 114	2 563	1 600
<b>Europa</b>	10	22	7	67	89	253	145
<b>Pacífico</b>	14	29	-	- 3	-	22	25
<b>Europa Central e Oriental</b>	<b>44</b>	<b>292</b>	<b>286</b>	<b>460</b>	<b>1 105</b>	<b>3 425</b>	<b>1 903</b>

Fonte: CNUCED

## Anexo 3

**Quadro A3:** Determinantes na atracção de IDE

<b>QUADRO POLÍTICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilidade económica, política e social</li> <li>- Regras relativas à entrada de IDE e às operações do investidor</li> <li>- Padrões de tratamento das empresas estrangeiras</li> <li>- Políticas de tratamento das empresas estrangeiras</li> <li>- Políticas sobre o funcionamento e a estrutura do mercado, em particular as relativas à concorrência e às fusões e aquisições</li> <li>- Acordos internacionais sobre IDE</li> <li>- Política de privatizações</li> <li>- Política comercial (tarifas e BNT) e coerência nas políticas comercial e de IDE</li> <li>- Política fiscal</li> </ul>
<b>DETERMINANTES ECONÓMICOS</b>	<p><b>Acesso a mercados</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dimensão do mercado e rendimento per capita</li> <li>- Crescimento do mercado</li> <li>- Acesso a mercados regionais e globais</li> <li>- Preferências específicas dos consumidores</li> <li>- Estrutura dos mercados</li> </ul> <p><b>Acesso a recursos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matérias primas</li> <li>- Baixo custo de mão-de-obra não qualificada</li> <li>- Mão-de-obra qualificada</li> <li>- Activos estratégicos incorporados em indivíduos, empresas ou clusters</li> <li>- Infra-estruturas físicas (portos, estradas, energia e telecomunicações)</li> </ul> <p><b>Procura de eficiência</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Custo de recursos e activos listados anteriormente, ajustados pela produtividade dos recursos laborais</li> <li>- Outros custos de inputs, como transporte e comunicações de/para e dentro do país de acolhimento do investidor e custos de outros produtos intermédios</li> <li>- Membro de acordos de integração regional conducentes ao estabelecimento de redes empresariais regionais</li> </ul>
<b>FACILIDADE DO NEGÓCIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoção do investimento</li> <li>- Incentivos ao investimento</li> <li>- Prevenção de custos ocultos como a corrupção e a burocracia</li> <li>- Comodidades sociais, como escolas bilingues e qualidade de vida</li> <li>- Serviços pós-investimento</li> </ul>

Fonte: CNUCED (1998, p.91)

## Anexo 4

**Quadro A4:** Stock de IDE absorvido pelos principais PVD - posição em 1998

Países em Desenvolvimento		
Ranking	País	Milhões USD
1º lugar	China	261,1
<b>2º lugar</b>	<b>Brasil</b>	<b>156,8</b>
3º lugar	Hong-Kong	96,2
4º lugar	Singapura	85,9
5º lugar	Indonésia	61,1
6º lugar	México	60,8
7º lugar	Argentina	45,5
8º lugar	Malásia	41
9º lugar	Bermudas	30,9
10º lugar	Chile	30,5
11º lugar	Arábia Saudita	26,3
12º lugar	Polónia	21,7
13º lugar	Coreia do Sul	20,5
14º lugar	Taiwan	20,1
15º lugar	Tailândia	20

Fonte: CNUCED

## Anexo 5

Críticas ao desempenho do Governo Brasileiro relativamente à Política de Atracção de IDE (Gonçalves, 1999, Pp. 207-223)

- *“Não defendo proteccionismos ilegítimos nem me movem nacionalismos arcaicos. Mas não quero ver, no futuro, nossos filhos e nossos netos só trabalhando em empresas multinacionais ou porque lhes faltarão opções ou porque não soubemos preservar as empresas nacionais ... Entendo a desnacionalização dos sistemas produtivos dos países em desenvolvimento mais como uma questão política do que como uma questão económica. Sua principal consequência de curto prazo é a mudança dos centros decisórios para pontos do planeta onde não estão em pauta nossos problemas específicos. Entretanto, o maior problema de uma ampla desnacionalização do sector produtivo está no longo prazo... E os grandes grupos internacionais têm raízes, têm origens e têm suas principais bases político-estratégicas onde estão seus principais accionistas e onde se concentra sua principal força político-estratégica. Como as aves migratórias, saberão voltar ao local de abrigo de seus interesses principais, de seus compromissos históricos – tão logo as condições de permanência lhes apareçam desvantajosas.”*

**Emilio Odebrecht** (Presidente do Conselho de Administração da Odebrecht AS, empresa holding da Organização Odebrecht, in *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, nº57, Out-Dez. 1998, p.52

- *“Por falta de cuidados e excesso de pressa, a globalização escancarou as portas de nossa economia e de nosso mercado, sem que aplicássemos aqui pelo menos alguma das exigências e cautelas que economias desenvolvidas – e abertas – adoptam para defender seus negócios e seus empregos ... A globalização atropelou forte e já temos alguns sectores económicos – como o de autopeças, por exemplo, em que o previsível processo de desnacionalização já se tornou inexorável. Urge que a sociedade reaja e o Governo proteja o que restou do vendaval desnacionalizante, que arrasou esta área ... Já está na hora de mostrar que o processo de globalização, bem administrado, pode trazer emprego e melhoria de*

*vida para o nosso povo e, para isso, é preciso ter uma actuação mais activa do que a que se tem até agora, que só fez destruir empresas e empregos no país ... As autoridades brasileiras e as lideranças nacionais devem se conscientizar de que temos ainda alguns segmentos em que nossas condições de competitividade e resistência são elevadas.”*

**Benjamin Steinbruch** (Presidente do Conselho de Administração da CSN), in *O Globo*, 25 de Maio de 1998, p.10

- *“... lamenta o que chama de uma política que prestigia o capital estrangeiro, enquanto o nacional passa por dificuldades para sobreviver. O Brasil está abrindo mão do maior bem que a sua economia possui, mas acha que o capital local deveria ter mais incentivos. Isso acontece em outros países. No Brasil, se estiver ocorrendo é de maneira muito imperceptível.”*

**Olacyr Francisco de Moraes** (Principal proprietário do Grupo Itamarati), in *Ícaro*, ano 14, nº 167, Julho de 1998, pp.88-90

- *“... Estamos substituindo a produção nacional pela importação – argumenta o empresário. O Governo fala em investimentos, mas na verdade o que está acontecendo é que as empresas estão mudando de dono. Abertura é que nem vitamina: se você tomar algumas gramas, faz bem à saúde; se tomar demais, passa mal.”*

**Mário Bernardini** (Vice-Presidente do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), in *O Globo*, 7 de Novembro de 1996, p.23

- *“ Atraiu-nos à curiosidade precisamente a constatação de que os tecnocratas do governo fazem todo o esforço para entregar a grupos estrangeiros o direito de aproveitar as hidrelétricas que, em conjunto, permitem que as distribuidoras arrecadem cerca de 22 mil milhões USD por ano, com as actuais tarifas. Não encontrando explicação plausível para tal fenómeno, restou-nos a hipótese de que há nisto algo de inconfessável. Hipótese que se fortaleceu muito com a publicação das escutas telefónicas feitas pelo BNDES (que a imprensa, misteriosamente, parou*

*de comentar), divulgando o que já se sabia em círculos restritos, ou seja, que existe no Brasil uma nova casta de arrivistas, nascida no governo Collor e crescida no actual, incapaz de distinguir seus negócios privados dos interesses da nação e da colectividade. São os Barões da Privatização, que associados às elites dirigentes, concentram nossas riquezas nas mãos de grupos privilegiados ... E coisas mais escabrosas podem ser descobertas, caso seja feito um rigoroso inquérito sobre sociedades, firmas de consultoria e propriedades rurais, em que muitos desses personagens são ou foram sócios. O Brasil está sendo literalmente vendido, em proveito da cobiça de uns e da vaidade associada de outros, sob as vistas complacentes de certos parlamentares de oposição...*”

**José Leite Lopes e Joaquim Francisco de Carvalho**, in “Os barões da privatização”, *Jornal do Brasil*, 5 de Fevereiro de 1999, p.7

## **Anexo 6**

### **BRASIL EM FICHA**

**Área total:** 8 547 403 Km<sup>2</sup>

**População:** 163,7 milhões de habitantes (1999)

**Densidade populacional:** 19,1 hab./Km<sup>2</sup>

**Designação oficial:** República Federativa do Brasil

**Forma de Governo:** República Federal

**Chefe de Estado e de Governo:** Fernando Henrique Cardoso (eleito pela 1ª vez em Novembro de 1994 e reeleito em Outubro de 1998)

**Data da actual Constituição:** 5 de Outubro de 1988. Em 1995 e 1998 foram introduzidas algumas alterações à Constituição, relacionadas com a desregulamentação da economia e com as eleições do Presidente, congressistas e “perfeitos”, respectivamente.

**Principais partidos políticos:** Coligação governamental: Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB); Partido da Frente Liberal (PFL); Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB); Partido Progressista Brasileiro (PPB) e Partido Trabalhista Brasileiro (PTB). Oposição: Partido dos Trabalhadores (PT) e Partido Democrático Trabalhista (PDT).

**Capital:** Brasília (1 821 habitantes)

**Outras cidades importantes:** São Paulo (9 839 mil hab.); Rio de Janeiro (5 551 mil hab.); Salvador (2 211 mil hab.); Belo Horizonte (2 091 mil hab.); Fortaleza (1 965 mil hab.) (1998).

**Religião:** Predomina o Cristianismo, sobretudo o Catolicismo.

**Língua:** A língua oficial é o Português.

**Unidade Monetária:** Real (BRL)

1 BRL = 116,17 PTE

1 EUR= 1,72 BRL (Julho 2000)

1 USD= 1,81 BRL

**Organizações Internacionais:** Organização Mundial do Comércio (OMC); Organização das Nações Unidas (ONU); Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD); Fundo Monetário Internacional (FMI); Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

**Organizações Regionais:** Organização dos Estados Americanos (OEA); Associação Latino-Americana de Integração (ALADI); Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

**Principais Indicadores Económicos**

	Unidade	1997	1998	1999a	2000b	20001b
<b>PIB a preços de mercado</b>	10 <sup>9</sup> BRL	866,8	899,8	1 008,9	n.d.	n.d.
<b>PIB</b>	10 <sup>9</sup> USD	801,6	775,4	518,9	n.d.	n.d.
<b>Crescimento real do PIB</b>	%	3,2	-0,2	0,8	3,9	4,6
<b>Taxa de inflação</b>	%	6,9	3,2	4,9	8,4c	6,9c
<b>Taxa de desemprego</b>	% pop.activa	5,7	7,6	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Exportações fob</b>	10 <sup>6</sup> USD	53 189	51 189	48 855	53 422	61 714
<b>Importações fob</b>	10 <sup>6</sup> USD	59 841	57 739	48 695	53 129	58 423
<b>Balança de transações correntes</b>	10 <sup>6</sup> USD	-30 491	-33 829	-24 379	-24 300	-24 100
<b>Reservas exc. o ouro</b>	10 <sup>6</sup> USD	50 827	42 580	34 354	n.d.	n.d.
<b>Dívida externa</b>	10 <sup>6</sup> USD	193,7	223,1a	216,1a	228,8	243,1
<b>Taxa de câmbio</b>	1 USD=x BRL	1,08	1,16	1,81	1,78	1,76

Fonte: EIU – Country Report 1<sup>st</sup> quarter 2000

Notas: a) Estimativas EIU

b) Previsões EIU

c) Fim-de-período

n.d. – não disponível

**Produto Interno Bruto (Óptica da Despesa) – 1997**

	<b>% do total</b>
<b>Consumo Privado</b>	58,7
<b>Consumo Público</b>	21,9
<b>Investimento Fixo</b>	20,5
<b>Variação de existências</b>	1,7
<b>Exportação de bens e serviços</b>	7,9
<b>Importação de bens e serviços</b>	-10,8
<b>Total a preços de mercado</b>	100

Fonte: EIU – Country Report 4th quarter 1999

**Anexo 7:**

**Quadro A5:** Empresas Desestatizadas

SECTORES	EMPRESAS DESESTATIZADAS
<b>Siderúrgico</b>	Usiminas, Cosinor, Aços Finos Piratini, Companhia Siderúrgica Tubarão, Acesita, Companhia Siderúrgica Nacional Cosipa, Açominas
<b>Químico e Petroquímico</b>	Petroflex, Copesul, Nitriflex, Polisul, PPH, CBE, Poliolefinas, Deten, Oxiteno, PQU, Copene, Salgema, CPC, Polipropileno, Alcalis, Pronor, Politeno, Nitrocarbono, Coperbo, Ciquine, Polialden, Acrinor, Koppol, CQR, CBP, Polibrasil, EDN
<b>Fertilizantes</b>	Arafertil, Ultrafertil, Goiasfertil, Fosfertil, Indag
<b>Eléctrico</b>	Light, Escelsa, Gerasul
<b>Ferrovário</b>	RFFSA-Malha Oeste, RFFSA-Malha Centro-Leste, RFFSA- Malha Sudeste, RFFSA-Teresa Cristina, RFFSA-Malha Sul, RFFSA-Malha Nordeste e Malha Paulista
<b>Mineração</b>	CVRD-Cia. Vale do Rio Doce, Caraíba
<b>Portuário</b>	TECONI(Santos), TECONI(Sepetiba), Cais de Paul, Cais de Capuaba, Terminal roll-on roll-off (CDRJ), Porto de Angra dos Reis (CDRJ) e Porto de Salvador (CODEBA)
<b>Financeiro</b>	Meridional
<b>Informática</b>	Datamec
<b>Outros</b>	Embraer, Mafersa, Celma, SNBP

Fonte: BNDES

## Anexo 8

**Quadro A6:** Resultados do PND (Milhões de USD)

<b>Período</b>	<b>Nº de empresas</b>	<b>Receita de vendas</b>	<b>Dívidas transferidas</b>	<b>Total</b>
1991	4	1 614	374	1 988
1992	14	2 401	982	3 383
1993	6	2 627	1 561	4 188
1994	9	1 966	349	2 315
1995	8	1 003	625	1 628
1996	11	4 080	669	4 749
1997	4	4 265	3 559	7 824
1998	7	1 655	1 082	2 737
1999	2	133	-	133
2000	-	2	-	2
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>19 746</b>	<b>9 201</b>	<b>28 947</b>

Fonte: BNDES

## Anexo 9

**Quadro A7:** Privatizações Estaduais - Resultado de Venda - 2000 (milhões USD)

Empresa	Receita dos Leilões	Dívidas transferidas	Resultado Total
<b>Empresa Privatizada</b>			
Celpe	1.004	131	1.135
Gás Sul	298,4		298,4
<b>Total</b>	<b>1.302,4</b>	<b>131</b>	<b>1.433,4</b>

Fonte: BNDES

**Quadro A8:** Privatizações Estaduais - Resultado de Venda - 1996/2000 (milhões USD)

Empresa	Receita dos Leilões	Dívidas transferidas	Resultado Total
<b>Empresas Privatizadas</b>	<b>22.958</b>	<b>6.592</b>	<b>29.550</b>
CERJ	587	364	951
Ferroeste	25	n.d.	25
Coelba	1.598	213	1.811
Cachoeira Dourada	714	140	854
CEEE-Norte-NE	1.486	149	1.635
CEEE- Centro Oeste	1.372	64	1.436
CEG	430	n.d.	430
Riogás	146	n.d.	146
Credireal	112	n.d.	112
Banerj	289	n.d.	289
CPFL	2.731	102	2.833
Enersul	565	218	783
Cia. União de Seguros Gerais	45	n.d.	45
Cemat	353	461	814
Energipe	520	40	560
Cosern	606	112	718
Metrô	262	n.d.	262
Conerj	29	n.d.	29
Coelce	868	378	1.246
Eletropaulo Metropolitana	1.777	1.241	3.018
CRT	1.018	822	1.840
Celpa	388	116	504
Flumitrens	240	-	240
Elektro	1.489	428	1.917
Bemge	494	-	494

**Quadro A8** (Continuação)

<b>Empresa</b>	<b>Receita dos Leilões</b>	<b>Dívidas transferidas</b>	<b>Resultado Total</b>
EBE-Empresa Bandeirante de Energia	860	375	1.235
Terminal Garagem Menezes Cortes	67	-	67
Bandepe	153	-	153
Comgás	988	88	1.076
Baneb	147	-	147
Cesp-Paranapanema	682	482	1.164
Cesp-Tietê	472	668	1.140
Gás Noroeste - SP	143	-	143
Celpe	1.004	131	1.135
Gás Sul	298	-	298
<b>Venda de Participações</b>	<b>3.512</b>	<b>-</b>	<b>3.512</b>
Coelba	28	-	28
Copel	87	-	87
CRT	656	-	656
Telma	23	-	23
Copel	213	-	213
Coelba	126	-	126
Coelce	92	-	92
CEB	74	-	74
Cemig	1.053	-	1.053
Sabesp	375	-	375
Besc	28	-	28
Eletropaulo	427	-	427
Sanepar	217	-	217
Copel	113	-	113
<b>Total 1996/2000</b>	<b>26.470</b>	<b>6.592</b>	<b>33.062</b>

Fonte: BNDES

## Anexo 10

**Quadro A9:** Exportações Brasileiras por Grupos de Produtos

	1997(%)	1998(%)	Var. 98/97(%)
<b>Material de transporte e componentes</b>	13,7	15,9	11,7
<b>Produtos metalúrgicos</b>	11,4	10,6	-10
<b>Soja</b>	10,7	9,1	-18
<b>Produtos químicos</b>	7,2	7,2	-4,1
<b>Minérios metalúrgicos</b>	5,8	6,8	13,2
<b>Máquinas e aparelhos mecânicos</b>	6,4	6,3	-5,8
<b>Café</b>	5,8	5	-16,7
<b>Calçado e couro</b>	4,5	4,2	-11,5
<b>Papel e celulose</b>	3,8	3,9	-0,6
<b>Açúcar</b>	3,3	3,8	-9,6
<b>Material Eléctrico e electrónico</b>	3,4	3,4	-3,5
<b>Tabaco e cigarros</b>	3,1	3,1	-6,4
<b>Carne</b>	2,9	3,1	1,8
<b>Sumo de laranja concentrado</b>	1,9	2,5	25,9
<b>Produtos têxteis</b>	2,4	2,2	-12,2
<b>Madeiras e suas obras</b>	2,3	2,2	-7,5
<b>Derivados do petróleo</b>	1,9	1,7	-12,5
<b>Outros</b>	9,5	9	-8,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-3,5</b>

Fonte: ICEP

## Anexo 11

**Quadro A10:** Importações Brasileiras por Grupos de Produtos

	1997 (%)	1998 (%)	Var. 98/97 (%)
<b>Máquinas e material de transporte</b>	43,5	44,7	-3,4
<b>Produtos químicos</b>	15,4	16,6	1,1
<b>Artigos manufacturados classificados segundo a matéria prima</b>	10,4	10,7	-3,1
<b>Combustíveis e lubrificantes</b>	11,5	9	-26,7
<b>Produtos alimentares e animais vivos</b>	7,1	8,2	7,8
<b>Artigos manufacturados diversos</b>	7	6,7	-10,1
<b>Matéria prima não comestível excepto combustíveis</b>	4,2	3,1	-32
<b>Outros</b>	0,9	1	4,3
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-6,2</b>

Fonte: ICEP

## Anexo 12



**Quadro A11:** Brasil – As 12 maiores subsidiárias estrangeiras (por vendas – 1996)

<b>MNC</b>	<b>PAÍS DE ORIGEM</b>	<b>INDÚSTRIA</b>	<b>VENDAS (Milhões USD)</b>
<b>1. Wolkswagem</b>	Alemanha	Automóvel	7 000
<b>2. General Motors</b>	EUA	Automóvel	5 433
<b>3. Fiat</b>	Itália	Automóvel	4 743
<b>4. Shell</b>	Reino Unido/Holanda	Petróleo	4 717
<b>5. Carrefour</b>	França	Comércio	4 510
<b>6. Ford</b>	EUA	Automóvel	3 830
<b>7. Nesté</b>	Suíça	Produtos Alimentares	3 592
<b>8. Gessy Lever</b>	Reino Unido/Holanda	Produtos Quimicos	2 749
<b>9. Texaco</b>	EUA	Petróleo	2 639
<b>10. Exxon</b>	EUA	Petróleo	2 470
<b>11. Mercedes Benz</b>	Alemanha	Automóvel	2 131
<b>12. IBM</b>	EUA	Maquinaria e Equipamento	1 950

Fonte: CNUCED

## Anexo 13

### Quadro A12: Investimento Directo do Exterior em Portugal -1985/2000

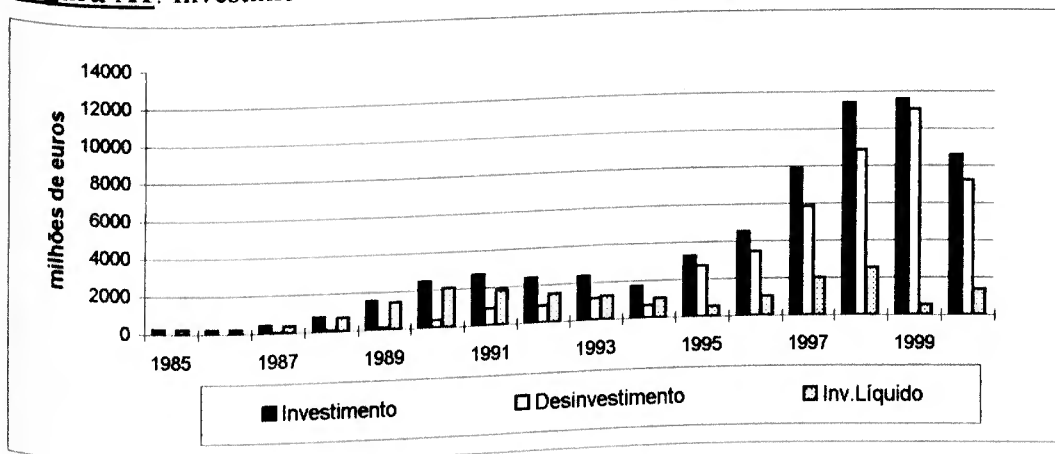
Unidades:106 euros

Anos	Investimento	Desinvestimento	Inv.Líquido	(Des/Inv)*100
1985	262,428	12,949	249,479	4,934
1986	219,885	16,156	203,729	7,348
1987	413,768	51,251	362,516	12,387
1988	768,578	56,609	711,969	7,365
1989	1522,635	102,423	1420,212	6,727
1990	2448,489	385,341	2063,148	15,738
1991	2718,563	882,568	1835,995	32,465
1992	2403,348	909,972	1493,376	37,863
1993	2371,779	1128,620	1243,159	47,585
1994	1718,184	679,657	1038,527	39,557
1995	3236,680	2716,837	519,842	83,939
1996	4488,607	3438,439	1050,168	76,604
1997	7806,583	5816,884	1989,699	74,513
1998	11384,767	8839,623	2545,144	77,644
1999	11570,015	11051,449	518,566	95,518
2000*	8584,957	7215,426	1369,531	84,047
<b>Acumulado</b>	<b>61919,266</b>	<b>43304,205</b>	<b>18615,061</b>	<b>69,937</b>

\* Jan-Jun

Fonte: IDE: Banco de Portugal. FBCF/PIB:DPP

Figura A1: Investimento Directo do Exterior em Portugal 1985/2000



# Anexo 14

## Quadro A13: Investimento Directo Português no Exterior por países 1979/1998

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Luxemburgo	69							136		407
EU/A	59	32	69	177	398	171	1 163	136	438	439
Franga	54	71	278	2 808	386	91	358	90	- 2 864	63
Espanha	49	38		12	47	16	113	191	334	3 961
Brazil	- 1 640	26	- 384		153	- 82				279
Reino Unido	18	287	171	91	4	56	66	67	53	375
Venezuela	2		17	2						
Mauritânia	2									
Outros	2	8	20	- 220	13	35	77	59	179	- 171
África do Sul		48			35	72		110	123	467
Arábia Saudita		39								
Cabo Verde		16			23					
Canada		9	21							
Macau		7			339	35	296	454	1 010	347
Marrocos		6		105	253	406	625	12	- 82	
Tunísia		6	6							
Bélgica (2)			256	170					- 573	
Chão			50							
Alcarnha			29	30			57			
Urugua			11							
Suíça			7			15				
Angola				349	539	739	1 014	896	406	264
Libéria				77						
Panamá				42		50		597		78
Grécia				41						84
Mozambique				12	14			25	- 347	
Hungria						85				
Zaire							98		631	
Quimé-Bissau										
Itália										
Madeira (Zona Franca)										
Ilhas Cairnho										
Chape										
Gibraltar										
Holanda										
Dinamarca										
Austria										
Eschtenstein										
Polónia										
Roménia										
Bulgária										
Rússia										
México										
Argentina										
China										
Hong-Kong										
Singapura										
Austrália										
Nova Zelândia										
Andorra										
Balcin										
Bermudas										
Bielorrússia										
Colómia										
Congo										
R.D. Do Congo										
Costa do Marfim										
Finlândia										
Ilhas Virgens (R.U.)										
Irlanda										
Islândia										
Israel										
Japão										
Namíbia										
Noruega										
Quénia										
S. Tomé e Príncipe										
Senegal										
Suécia										
Antilhas Holandesas										
Bermudas										
Chile										
Ilha Virgens (EUA)										
Libano										
Malásia										
República Checa										
Turquia										
Uganda										
Argélia										
Guatemala										
Guiné										
Índia										
Paraguai										
Peru										
Togo										
Total	- 1 385	503	551	3 696	2 204	1 669	3 869	2 773	- 692	6 613

Nota: (1) Só há dados para fora da EU, mas o total é o final.

## Quadro A13 (Continuação):

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total	
		6 473	5 424	- 1 752	6 688					17 445	Luxemburgo
453	3 957	1 203	1 569	1 606	3 431	2 229	7 141	8 328	13 573	48 594	EUA
388	2 677	12 676	9 644	2 370	3 454		- 363	6 992	3 716	42 889	França
2 981	6 454	34 881	50 301	16 036	11 891		11 264	50 822	53 988	243 379	Espanha
755	961		319			4 722	38 607	85 373	240 064	369 173	Brasil
5 446	9 015	1 540	12 124	1 788	8 532		1 930	6 910	3 881	52 354	Reino Unido
							63	- 55	362	391	Venezuela
										2	Mauritânia
983	2 811	3 326	288	- 14 574	795		- 24	32	40	- 6 321	Outros
						1 029	247	1 128	3 882	7 141	África do Sul
										39	Arábia Saudita
							139	2 432	1 152	3 782	Cabo Verde
	649			214	637	1 224	381	340	269	3 744	Canadá
2 107			- 2 685		550		3 705	2 123	1 403	9 691	Macau
						13	12 486	744	2 207	16 775	Marrocos
							6	65	38 218	38 301	Tunísia
					531		3 172	14 071	46 623	64 250	Bélgica
										50	Gâmbia
							2 026	66	12 131	14 339	Alemanha
							24	21	276	332	Uruguai
		1 484	1 816	2 219			424	77	43 139	49 181	Suíça
576			1 775	652			2 153	4 826	4 903	19 092	Angola
							- 62			15	Libéria
428	599						5 504	1 722	1 658	10 678	Panamá
							295	176	119	715	Grécia
	559		273	1 369	4 005		3 191	3 668	3 897	16 686	Mozambique
				382		29	161	- 54	182	785	Hungria
										729	Zaire
578			604				72	1 788	195	3 237	Guiné-Bissau
	496	1 347	355		959		206	176	2 260	5 790	Itália
		3 899	2 650							6 549	Madeira (Zona Franca)
			7 719	- 766	2 902		7 822	14 088	- 12 369	19 396	Ilhas Caimão
			333					7	7	347	Chipre
				4 482			269	20 342	- 28 935	- 3 842	Gibraltar
				1 080	569		3 276	46 097	66 961	117 983	Holanda
				1 250			- 39	559	70	1 840	Dinamarca
				794			44	- 26	217	1 029	Austria
					35		18	562	163	778	Liechtenstein
						7	298	1 627	6 928	8 860	Polónia
						1			2	3	Roménia
						12	17	128	33	190	Bulgária
						3	20	2		25	Rússia
						16	798	828	674	2 316	México
						344	20	1 182	1 504	3 050	Argentina
						121	111	- 13	- 4	215	China
						11	35	40	58	144	Hong-Kong
						1			34	35	Singapura
						44	- 4	91	78	209	Austrália
						- 10	- 2	- 29	23	- 18	Nova Zelândia
							- 28		- 4	- 32	Andorra
							6			6	Bahrein
							293			293	Bermudas
							85	79		164	Bielorrússia
							2	1	10	13	Colômbia
							17			17	Congo
							21	3		24	R.D. Do Congo
							27	6		33	Costa do Marfim
							5	6		11	Finlândia
							3	5 170	784	5 957	Ilhas Virgens (R.U.)
							13 058	58 235	31 778	103 071	Irlanda
							368			368	Islândia
							- 15			- 15	Israel
							6		23	29	Japão
							- 109	6	35	- 68	Namíbia
							37	29	16	82	Noruega
							99	190	194	483	Quênia
							174	177	148	499	S. Tomé e Príncipe
							25		36	61	Senegal
							232	- 6	- 19	207	Suécia
								51	112	163	Antilhas Holandesas
								14		14	Bermudas
								- 2	82	80	Chile
								8		8	Ilha Virgens (EUA)
								6		6	Libano
								30		30	Malásia
							- 10	128		118	República Checa
								35	20	55	Turquia
								- 876	- 876	- 1 752	Uganda
									59	59	Argélia
									1	1	Bahamas
									144	144	Gana
									12 289	12 289	Índia
									136	136	Paraguai
									34	34	Peru
									935	935	Togo
14 895	28 198	86 829	82 508	17 150	48 879	104 048	119 737	340 408	558 647	1 315 850	Total

(2) A partir de 1996, inclusive, os valores são apresentados sob a designação de Bélgica/Luxemburgo; valores em milhares de contos; Fonte: Banco de Portugal, cf. Nunes (1999)

## Anexo 15

**Quadro A14** : Investimento Directo de Portugal no Exterior - 1985/2000

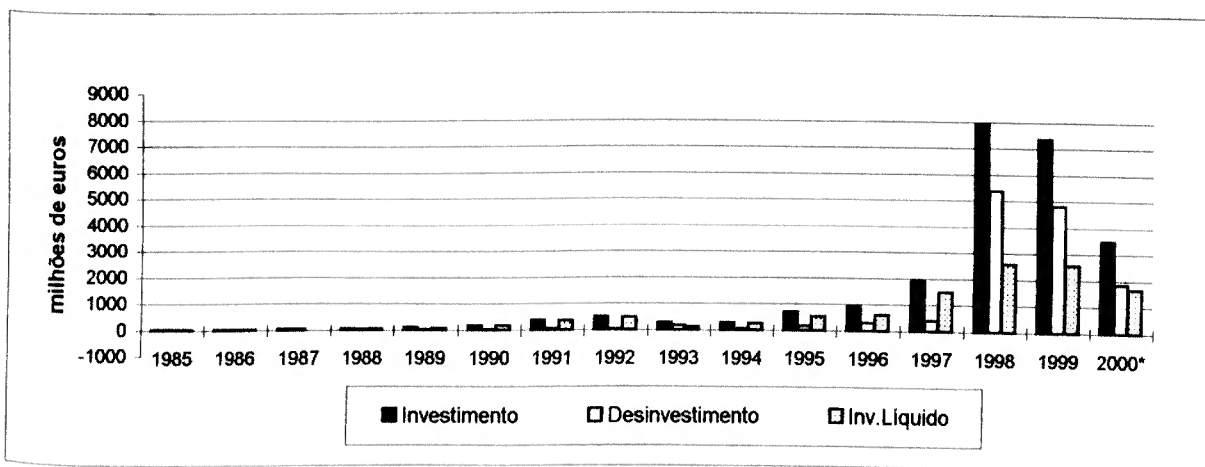
Unidade: 10<sup>6</sup> euros

Anos	Investimento	Desinvestimento	Inv.Líquido	(Des/Inv)*100
1985	19,972	0,783	19,189	3,921
1986	16,595	2,758	13,837	16,622
1987	26,257	34,417	-8,160	131,079
1988	37,859	5,212	32,646	13,768
1989	79,344	4,739	74,605	5,972
1990	158,892	4,679	154,213	2,945
1991	377,415	37,709	339,706	9,991
1992	486,423	23,274	463,149	4,785
1993	265,301	152,617	112,683	57,526
1994	273,910	39,570	234,340	14,446
1995	690,142	174,694	515,448	25,313
1996	896,545	298,670	597,875	33,313
1997	1855,099	384,080	1471,019	20,704
1998	7928,218	5364,493	2563,725	67,663
1999	7342,480	4794,780	2547,700	65,302
2000*	3482,543	1830,446	1652,097	52,561
<b>Acumulado</b>	<b>23936,994</b>	<b>13152,921</b>	<b>10784,073</b>	<b>54,948</b>

\* Jan-Jun

Fonte: IDE: Banco de Portugal. FBCF/PIB:DPP

**Figura A2:** Investimento Directo de Portugal no Exterior 1985/2000



## Anexo 16

**Quadro A15:** Taxa de Cobertura e índice de Balassa dos Fluxos de IDE em Portugal

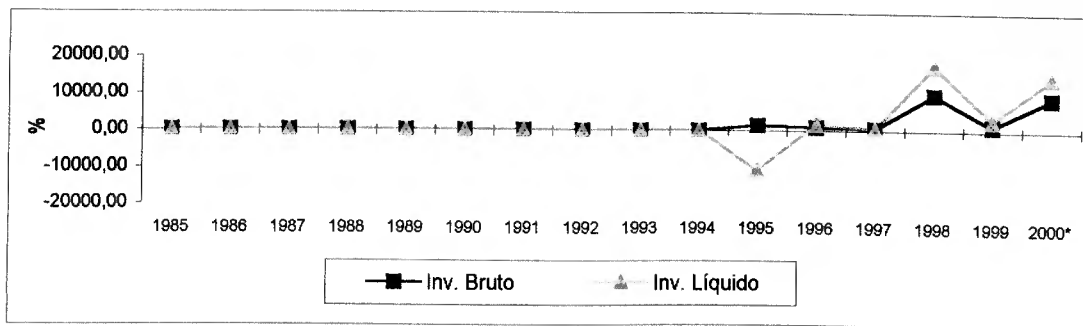
Anos	Taxa de Cobertura				Índice de Balassa			
	Inv. Bruto		Inv. Líquido		Inv. Bruto		Inv. Líquido	
	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global	C / Brasil	Global
1985	1,96	7,61	1,96	7,69	-96,15	-85,86	-96,15	-85,72
1986	4,40	7,55	4,42	6,79	-91,57	-85,96	-91,54	-87,28
1987	0,00	6,35	0,00	-2,25	-100,00	-88,07	-100,00	-104,61
1988	11,45	4,93	11,45	4,59	-79,45	-90,61	-79,45	-91,23
1989	6,88	5,21	4,20	5,25	-87,13	-90,09	-91,94	-90,02
1990	8,77	6,49	9,96	7,47	-83,87	-87,81	-81,89	-86,09
1991	1,97	13,88	1,88	18,50	-96,14	-75,62	-96,31	-68,77
1992	11,24	20,24	12,86	31,01	-79,80	-66,33	-77,21	-52,66
1993	1,06	11,19	-1,51	9,06	-97,90	-79,88	-103,07	-83,38
1994	2,82	15,94	2,98	22,56	-94,51	-72,50	-94,22	-63,18
1995	1523,23	21,32	-10981,40	99,15	87,68	-64,85	101,84	-0,42
1996	984,73	19,97	1533,27	56,93	81,56	-66,70	87,75	-27,44
1997	459,15	23,76	511,28	73,93	155,69	-61,60	67,28	-14,99
1998	9710,48	69,64	17445,47	100,73	97,96	-17,90	98,86	0,36
1999	1334,39	63,46	2691,18	491,30	86,06	-22,35	92,83	66,18
2000*	8793,04	40,57	14248,32	120,63	97,75	-42,28	98,61	9,35
Acumulado	514,51	21,50	542,61	43,77	67,45	-64,61	68,88	-39,11

Nota: A taxa de Cobertura é  $(XK_{ij} / MK_{ij}) * 100$  e o Indicador de Balassa é  $(XK_{ij} - MK_{ij}) / (XK_{ij} + MK_{ij}) * 100$ , em que  $XK_{ij}$  e  $MK_{ij}$  são respectivamente as saídas de Capital dos país  $i$  para  $j$  e as entradas de Capital provenientes de  $j$  e com destino a  $i$ ;

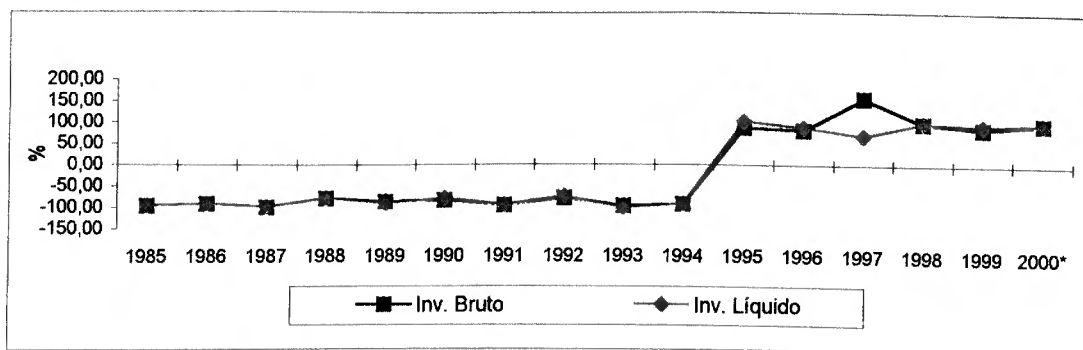
Fonte: Banco de Portugal

## Anexo 16 (Cont.)

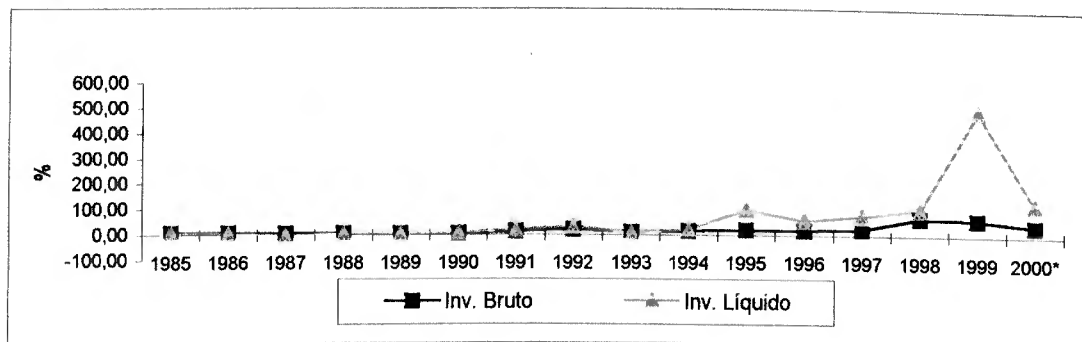
**Figura A3:** Evolução da Taxa de Cobertura Bilateral Portugal/Brasil 1985/2000



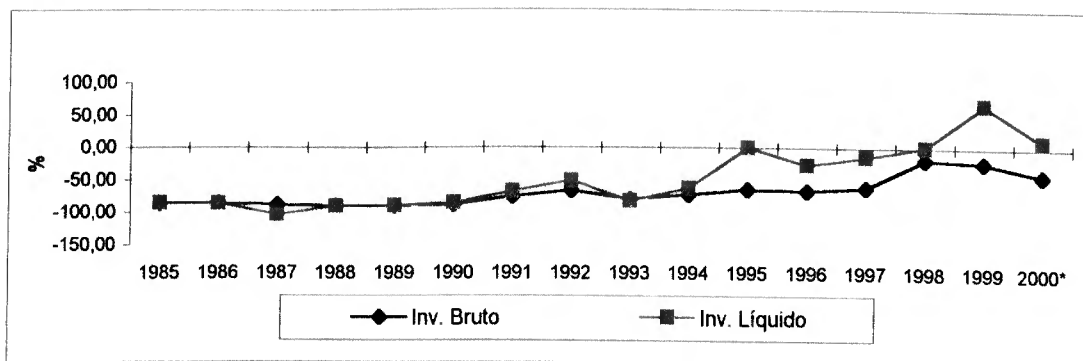
**Figura A4:** Evolução do Índice de Balassa Bilateral Portugal/Brasil



**Figura A5:** Evolução da Taxa de Cobertura Global IDPE/IDEP



**Figura A6:** Evolução do Índice de Balassa Global (IDPE/IDEP)



Quadro A16: Investimento Directo de Portugal no Brasil por sectores de actividade

Unidades: 10<sup>6</sup> euros

Anos	1996						1997						1998						Acumulado													
	Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil			Invest <sup>o</sup> Português no Brasil										
	Inv	%	I. Liq	Des	%	I. Liq	Inv	%	I. Liq	Des	%	I. Liq	Inv	%	I. Liq	Des	%	I. Liq	Inv	%	I. Liq	Des	%	I. Liq	Inv	%	I. Liq	Des	%			
A / B	0,334	0,1	0,334	0,0	0,0	0,2	4,484	1,0	0,000	0,0	0,0	4,484	1,1	4,759	0,4	0,000	0,0	4,759	0,4	0,000	0,0	0,0	4,759	0,4	9,577	0,5	0,000	0,0	0,000	0,0	9,577	0,5
C	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0
D	20,431	8,6	18,321	4,6	18,321	9,5	20,710	4,8	1,092	11,7	19,618	4,6	20,989	1,6	1,102	0,7	19,887	1,7	19,887	1,6	1,102	0,7	19,887	1,7	62,130	3,1	4,305	2,0	57,826	3,2	57,826	3,2
E	137,698	57,7	43,166	93,9	94,532	49,1	5,347	1,2	0,015	0,2	5,332	1,3	426,747	31,5	0,000	0,0	426,747	35,6	426,747	31,5	0,000	0,0	426,747	35,6	569,792	28,1	43,181	20,5	526,611	29,0	526,611	29,0
F	1,491	0,6	0,000	0,0	1,491	0,8	1,791	0,4	0,000	0,0	1,791	0,4	9,612	0,7	0,000	0,0	9,612	0,8	9,612	0,7	0,000	0,0	9,612	0,8	12,894	0,6	0,000	0,0	12,894	0,7	12,894	0,7
G	0,289	0,1	0,214	0,5	0,075	0,0	11,273	2,6	0,249	2,7	11,023	2,6	8,485	0,6	0,190	0,1	8,295	0,7	8,295	0,6	0,190	0,1	8,295	0,7	20,047	1,0	0,653	0,3	19,393	1,1	19,393	1,1
H	3,517	1,5	0,000	0,0	3,517	1,8	0,459	0,1	0,000	0,0	0,459	0,1	1,686	0,1	0,000	0,0	1,686	0,1	1,686	0,1	0,000	0,0	1,686	0,1	5,661	0,3	0,000	0,0	5,661	0,3	5,661	0,3
I	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	72,261	5,3	0,000	0,0	72,261	6,0	72,261	5,3	0,000	0,0	72,261	6,0	72,261	3,6	0,000	0,0	72,261	4,0	72,261	4,0
J	70,186	29,4	0,095	0,2	70,091	36,4	382,897	88,0	5,597	60,0	377,301	88,6	792,854	58,6	154,393	99,1	638,461	53,3	638,461	58,6	154,393	99,1	638,461	53,3	1245,937	61,5	160,084	75,9	1085,853	59,8	1085,853	59,8
K	4,619	1,9	0,409	0,9	4,210	2,2	8,200	1,9	2,369	25,4	5,831	1,4	15,772	1,2	0,045	0,0	15,727	1,3	15,727	1,2	0,045	0,0	15,727	1,3	28,591	1,4	2,823	1,3	25,768	1,4	25,768	1,4
Total	238,565	100	45,994	100	192,571	100	435,161	100	9,323	100	425,839	100	1353,164	100	155,730	100	1197,434	100	1197,434	100	155,730	100	1197,434	100	2026,890	100	211,046	100	1815,844	100	1815,844	100

Fonte: Banco de Portugal

- A / B - Agricultura, Produção Animal, Caça e Sívicultura, Pesca
- C - Indústrias Extrativas
- D - Indústrias Transformadoras
- E - Produção e distribuição de electricidade, gás e água
- F - Construção

- G - Comércio por grosso e a retalho
- H - Alojamento e Restauração
- I - Transportes, armazenagem e comunicações
- J - Actividades Financeiras e serviços prestados às empresas
- K - Outros Sectores e particulares

Figura A7: Investimento de Portugal no Brasil por Sectores de Actividade 96/98

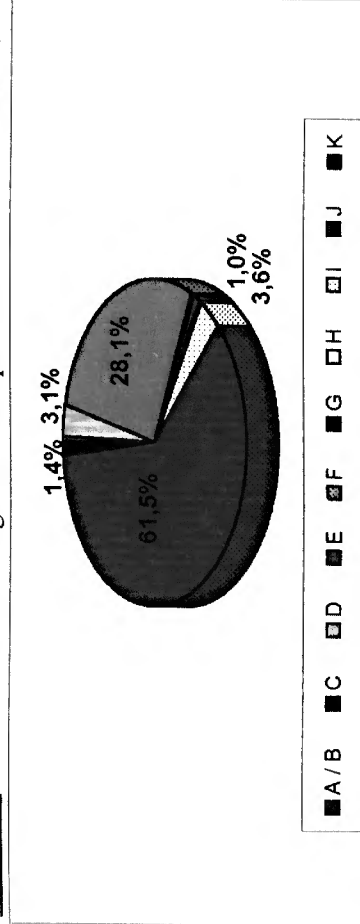
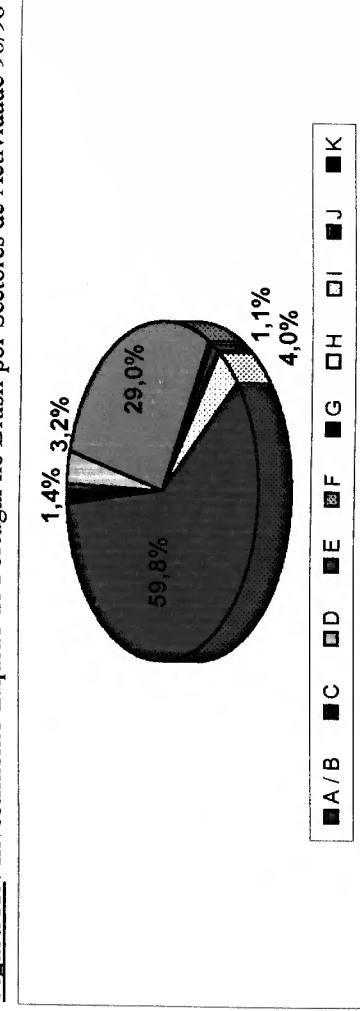


Figura A8: Investimento Líquido de Portugal no Brasil por Sectores de Actividade 96/98



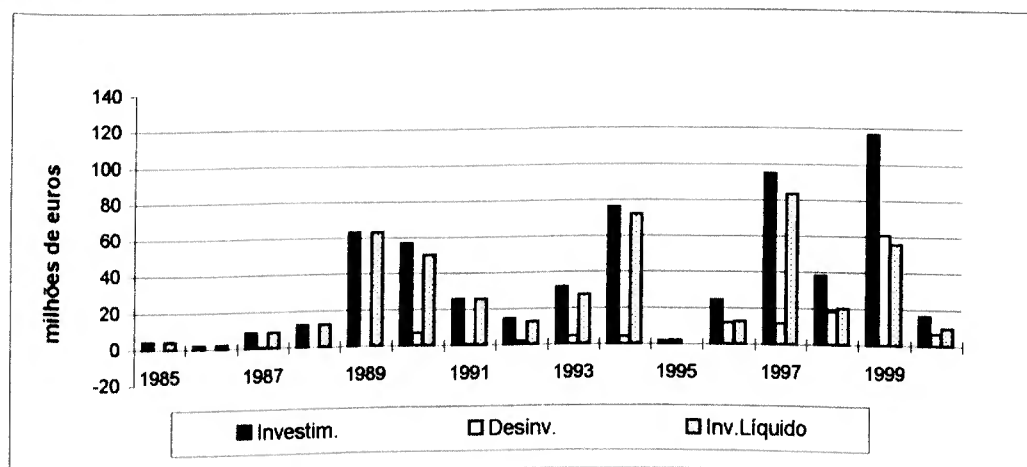
## Anexo 18

**Quadro A17:** Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000

Anos	Investimento	Desinvestimento	Investimento Líquido	(Des/Inv)*100
1985	3,811	0,000	3,811	0,000
1986	1,586	0,005	1,581	0,314
1987	8,405	0,095	8,310	1,128
1988	12,151	0,000	12,151	0,000
1989	62,933	0,000	62,933	0,000
1990	56,688	6,754	49,935	11,914
1991	25,344	0,120	25,224	0,472
1992	14,161	1,786	12,375	12,610
1993	31,439	4,389	27,050	13,962
1994	76,002	4,085	71,917	5,375
1995	1,546	1,761	-0,214	113,871
1996	24,227	11,667	12,560	48,157
1997	94,774	11,509	83,265	12,144
1998	37,875	18,118	19,757	47,836
1999	116,489	60,848	55,641	52,235
2000*	16,064	6,617	9,447	41,191
Acumulado	583,495	127,753	455,742	21,894

Fonte: Banco de Portugal

**Figura A9:** Investimento do Brasil em Portugal 1985/2000



## Anexo 19

### Quadro A18: Investimento Directo Bilateral entre Portugal e Brasil 1985/2000

Peso dos fluxos bilaterais relativamente aos fluxos totais

Anos	Investimento Brasileiro em Portugal			Investimento Português no Brasil		
	Investim.	Desinvestim.	Inv. Líquido	Investim.	Desinvestim.	Inv. Líquido
1985	1,45	0,00	1,53	0,37	0,00	0,39
1986	0,72	0,03	0,78	0,42	0,00	0,50
1987	2,03	0,18	2,29	0,00	0,00	0,00
1988	1,58	0,00	1,71	3,68	0,00	4,26
1989	4,13	0,00	4,43	5,46	35,58	3,54
1990	2,32	1,75	2,42	3,13	0,00	3,22
1991	0,93	0,01	1,37	0,13	0,07	0,14
1992	0,59	0,20	0,83	0,33	0,00	0,34
1993	1,33	0,39	2,18	0,13	0,49	-0,36
1994	4,42	0,60	6,92	0,78	0,01	0,91
1995	0,05	0,06	-0,04	3,41	0,00	4,57
1996	0,54	0,34	1,20	26,61	15,40	32,21
1997	1,21	0,20	4,18	23,46	2,43	28,95
1998	0,33	0,20	0,78	46,39	4,31	134,44
1999	1,01	0,55	10,73	21,17	1,19	58,77
2000*	0,19	0,09	0,69	40,56	3,63	81,47
Acumulado	1,05	0,24	2,37	25,19	10,60	29,37

Fonte: Banco de Portugal

Quadro A19: Investimento Directo do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade

Unidades: 10<sup>6</sup> euros

Anos / Sector	1996						1997						1998						Acumulado					
	Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal			Investº Brasileiro em Portugal		
	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%	Inv	%	Des	%	I. Liq	%
A / B	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0
C	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0
D	0,090	0,4	6,055	51,9	-5,966	-47,5	1,362	1,4	5,327	46,3	-3,965	-4,8	0,105	0,4	5,192	28,7	-5,088	-54,2	1,556	1,1	16,575	40,1	-15,019	-14,3
E	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	0,479	1,7	0,000	0,0	0,479	5,1	0,479	0,3	0,000	0,0	0,479	0,5
F	5,582	23,0	0,040	0,3	5,542	44,1	5,347	5,6	0,219	1,9	5,128	6,2	9,712	35,3	7,881	43,5	1,831	19,5	20,640	14,1	8,140	19,7	12,500	11,9
G	0,424	1,8	0,259	2,2	0,165	1,3	0,120	0,1	0,489	4,2	-0,369	-0,4	0,120	0,4	0,304	1,7	-0,185	-2,0	0,663	0,5	1,052	2,5	-0,389	-0,4
H	0,095	0,4	0,035	0,3	0,060	0,5	0,100	0,1	0,205	1,8	-0,105	-0,1	0,100	0,4	0,035	0,2	0,065	0,7	0,294	0,2	0,274	0,7	0,020	0,0
I	0,000	0,0	0,000	0,0	0,000	0,0	56,190	59,3	0,000	0,0	56,190	67,5	0,389	1,4	0,000	0,0	0,389	4,1	56,579	38,6	0,000	0,0	56,579	53,8
J	16,101	66,5	4,424	37,9	11,677	93,0	29,654	31,3	4,828	42,0	24,825	29,8	14,794	53,8	4,340	23,9	10,455	111,4	60,549	41,3	13,592	32,9	46,957	44,6
K	1,935	8,0	0,858	7,4	1,077	8,6	2,005	2,1	0,439	3,8	1,566	1,9	1,806	6,6	0,369	2,0	1,437	15,3	5,746	3,9	1,666	4,0	4,080	3,9
<b>Total</b>	<b>24,227</b>	<b>100</b>	<b>11,672</b>	<b>100</b>	<b>12,555</b>	<b>100</b>	<b>94,777</b>	<b>100</b>	<b>11,507</b>	<b>100</b>	<b>83,269</b>	<b>100</b>	<b>27,504</b>	<b>100</b>	<b>18,121</b>	<b>100</b>	<b>9,382</b>	<b>100</b>	<b>146,507</b>	<b>100</b>	<b>41,300</b>	<b>100</b>	<b>105,206</b>	<b>100</b>

Fonte: Banco de Portugal

- A / B - Agricultura, Produção Animal, Caça e Sívicultura, Pesca
- C - Industrias Extrativas
- D - Industrias Transformadoras
- E - Produção e distribuição de electricidade, gás e água
- F - Construção
- G - Comércio por grosso e a retalho
- H - Alojamento e Restauração
- I - Transportes, armazenagem e comunicações
- J - Actividades Financeiras e serviços prestados às empresas
- K - Outros Sectores e particulares

Figura A10: Investimento do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade 96/98

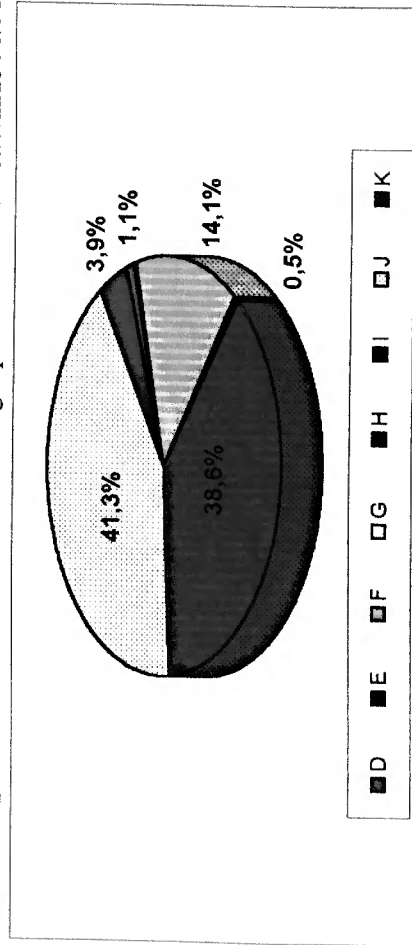
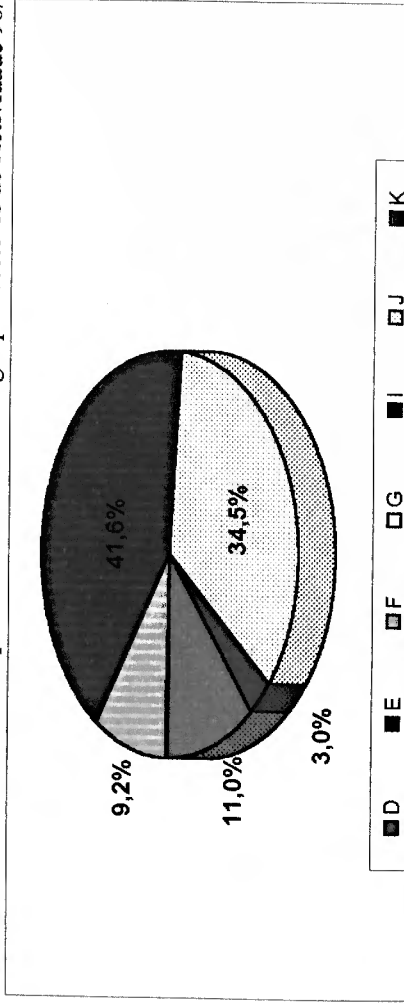
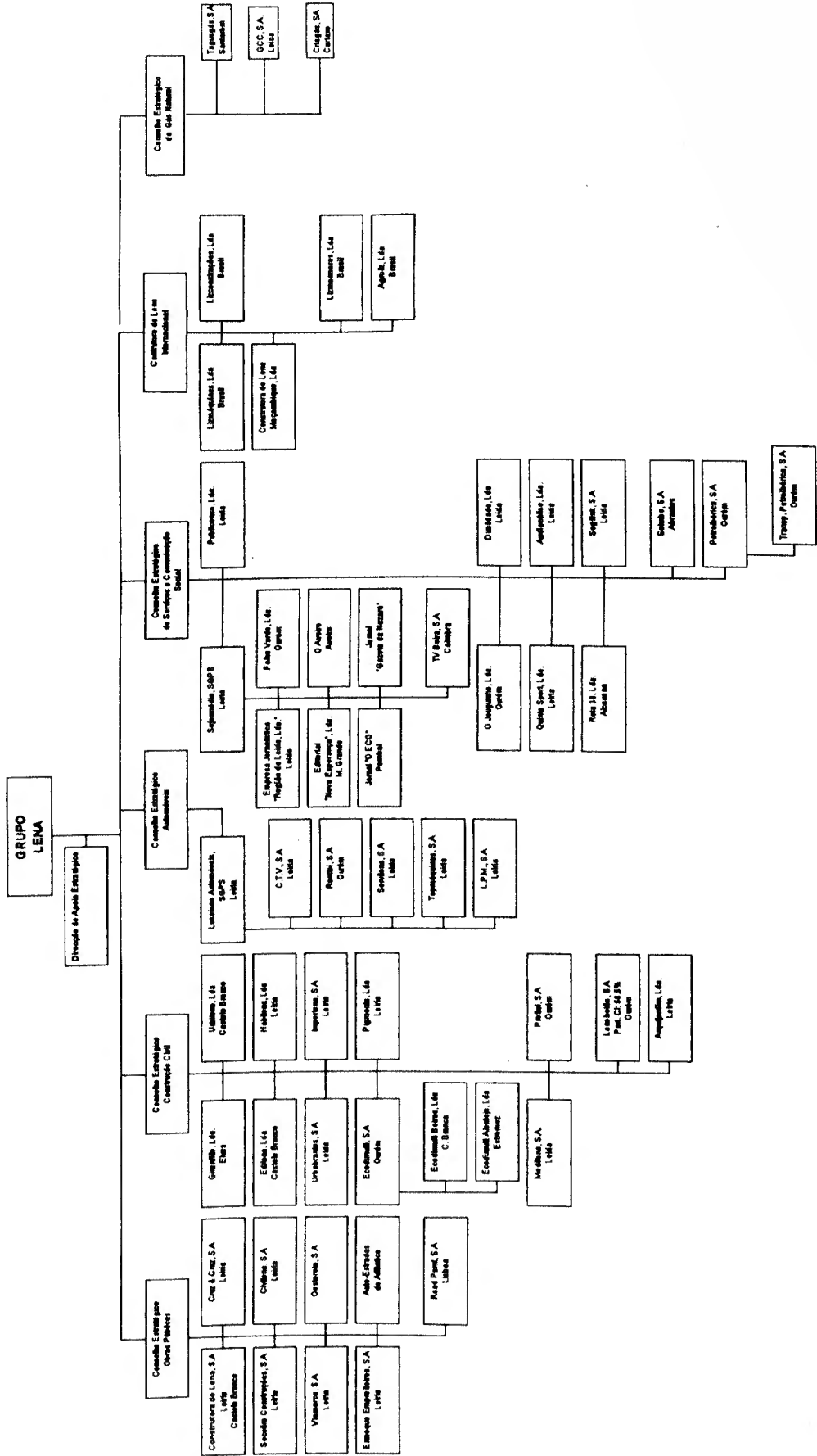


Figura A11: Investimento Líquido do Brasil em Portugal por Sectores de Actividade 96/98



Anexo 21

Figura A12: Organograma do Grupo Lena



NOTA: Participações sem domínio nas empresas Oesterota, Autoestradas do Atlântico e Tagusgás.

## Anexo 22

### Quadro A.20 Acordos Celebrados entre Portugal e a República Federativa do Brasil

Acordo Cultural e Respetivo Protocolo Adicional	Decreto-Lei nº 47 863, D.G. nº 199, 1ª Série, 26 de Agosto de 1967 Decreto nº 43/88, D.R. nº 277, 1ª Série, de 30 de Novembro Aviso nº 177/95, D.R. nº 178, 1ª Série, de 3 de Agosto
Acordo sobre Transporte e Navegação Marítima	Decreto nº 53/79, D.R. nº 135, 1ª Série, de 12 de Junho Decreto nº 36/95, D.R. nº 211, 1ª Série de 12 de Setembro
Acordo sobre Cooperação no Domínio do Turismo	Decreto nº 43/81, D.R. nº 77, 1ª Série, de 2 de Abril Aviso, D.R. nº 136, 1ª Série, de 16 de Junho de 1982
Acordo sobre Cooperação Económica e Industrial	Decreto nº 45/81, D.R. nº 79, 1ª Série, de 4 de Abril
Acordo de Co-Produção Cinematográfica	Decreto nº 48/81, D.R. nº 92, 1ª Série, de 21 de Abril
Acordo de Cooperação Científica e Tecnológica	Decreto do Governo nº 21/87, D.R. nº 135, 1ª Série, de 15 de Junho Aviso, D.R. nº 75, 1ª Série, de 30 de Março de 1990
Acordo de Cooperação para a Redução da Procura, Combate à Produção e Repressão ao Tráfico Ilícito de Drogas e Substâncias Psicotrópicas	Decreto nº 4/92, D.R. nº 18, 1ª Série, de 22 de Janeiro Aviso nº 139/95, D.R. nº 141, 1ª Série, de 21 de Junho
Protocolo sobre as Comemorações dos Descobrimientos Portugueses	Decreto nº 24/92, D.R. nº 93, 1ª Série, de 21 de Abril
Acordo sobre transportes Aéreos Regulares	Decreto nº 47/92, D.R. nº 278, 1ª Série, de 2 de Dezembro

**Quadro A20 (Continuação)**

Acordo Quadro de Cooperação	Decreto nº 14/93, D.R. nº 102, 1ª Série, de 3 de Maio
Acordo para a Constituição de um Grupo de Cooperação Consular Luso-Brasileiro	Decreto nº 17/93, D.R. nº 112, 1ª Série, de 14 de Maio
Tratado de Extradicação	Resolução da Assembleia da República nº 5/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Decreto do Presidente da República nº 3/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Aviso nº 330/94, D.R. nº 272, 1ª Série, de 24 de Novembro
Tratado de Auxílio Mútuo em Matéria Penal	Resolução da Assembleia da República nº 4/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Decreto do Presidente da República nº 2/94, D.R. nº 28, 1ª Série, de 3 de Fevereiro Aviso nº 329/94, D.R. nº 272, 1ª Série, de 24 de Novembro
Acordo para a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos	Decreto nº 24/94, D.R. nº 184, 1ª Série, de 10 de Agosto
Acordo de Segurança Social ou de Seguridade Social e respectivo Ajuste Administrativo	Resolução da Assembleia da República nº 54/94, D.R. nº 198, 1ª Série, de 27 de Agosto Decreto do Presidente da República nº 67/94, D.R. nº 198, 1ª Série, de 27 de Agosto Aviso nº 82/95, D.R. nº 97, 1ª Série, de 26 de Abril
Acordo de Cooperação Consular para Protecção e Assistência aos Nacionais de Ambas as partes em Terceiros países	Decreto nº 3/96, D.R. nº 91, 1ª Série, de 17 de Abril Aviso nº 232/97, D.R. nº 172, 1ª Série, de 28 de Julho
Acordo relativo à Isenção de Vistos	Decreto nº 24/96, D.R. nº 208, 1ª Série, de 7 de Setembro

Fonte: ICEP

## Anexo 23

**Quadro A21:** IDE da União Europeia na América Latina 1990/1997

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Argentina</b>	274	333	419	358	868	1 630	1 395	2 622
<b>Brasil</b>	603	519	676	313	1 372	1 648	3 639	5 261
<b>Paraguai</b>	4	- 5	10	3	13	18	1	12
<b>Uruguai</b>	46	25	29	- 24	72	36	76	21
<b>Mercosul</b>	927	872	1 134	650	2 325	3 332	5 111	7 916
<b>Am.Latina e Caraíbas</b>	1 712	1 229	1 864	1 140	5 464	6 192	7 843	17 260

Fonte: Comissão Europeia