



Munich Personal RePEc Archive

**UMA NOVA ABORDAGEM
INSUMO-PRODUTO: NAÇÕES
BENCHMARK NA
TRANSFORMAÇÃO DE
INVESTIMENTOS DIRETOS EM
COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Rivera Rivera, Edward Bernard Bastiaan

Universidade Presbiteriana Mackenzie

8 February 2007

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/4532/>

MPRA Paper No. 4532, posted 27 Sep 2007 UTC

B159

Uma nova abordagem insumo-produto: nações *benchmark* na transformação de investimentos diretos em comércio internacional

Edward Bernard Bastiaan Rivera Rivera - Universidade Presbiteriana Mackenzie

Resumo: Apesar de ser natural pensar que o Investimento Estrangeiro Direto (IED) e o comércio internacional são substitutos pelo fato de teoricamente consistirem em dois modos alternativos de entrada, observa-se que dois terços do comércio internacional ocorre intra ou entre empresas. O objetivo deste trabalho é sugerir uma nova metodologia não-paramétrica para se desenvolver um índice de eficiência insumo-produto e aplicá-la à situação de macroeconomia aberta, em que os Investimentos Diretos são os insumos e os Fluxos Comerciais, os produtos. Em seguida, desenvolveu-se um ranking que reflete com realismo a capacidade relativa das nações em transformar seus investimentos diretos em comércio internacional propriamente dito. Observa-se a China e a Índia - países que buscam a hegemonia regional e influência global – como líderes, e a França – que atualmente esforça-se para manter-se competitiva tecnológica e produtivamente – como a última colocada deste ranking gerado por esta nova abordagem insumo-produto.

Área temática: As políticas financeiras, de recursos humanos e de transferência de tecnologia nas estratégias internacionais.

Palavras-chave: Investimento Estrangeiro Direto; Estratégias de Internacionalização; Produtividade.

Une nouvelle approche entrée-produit : nations *benchmark* dans la transformation d'investissements directs en commerce international

Résumé : Bien qu'il soit naturel de penser que l'investissement direct étranger (IDE) et le commerce international peuvent se remplacer mutuellement car ils consistent théoriquement en deux modes alternatifs d'entrée, on observe que deux tiers du commerce international est s'effectue entre et dans les entreprises. L'objectif de cette recherche est de suggérer une nouvelle méthodologie non paramétrique pour le développement d'un indice d'efficience entrées-sorties et de l'appliquer à une situation de macroéconomie ouverte, dans laquelle les investissements directs sont les entrées et les flux commerciaux, les sorties produits. Ensuite, on dresse un classement qui reflète avec réalisme la capacité des nations à transformer leurs investissements directs en commerce international proprement dit. On observe la Chine et l'Inde – pays qui cherchent l'hégémonie régionale et l'influence global – comme leaders, tandis que la France – qui fait actuellement des efforts pour rester compétitive technologiquement et productivement – occupe la dernière position dans ce classement effectué selon cette nouvelle approche entrées-sorties.

Champ thématique : Politiques financières, de ressources humaines et de transfert de technologie dans les stratégies internationales.

Mots-clés : investissement direct étranger, politiques financières, productivité.

1. INTRODUÇÃO

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

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



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

O Investimento Estrangeiro Direto pode ser visto como uma atividade que satisfaz as necessidades básicas de negócio. Deste modo, existem motivações específicas de cada firma para a realização de IED. Dentre elas, observa-se a necessidade de mercados; eficiência produtiva; matérias-primas; informação e tecnologia; minimização ou diversificação de risco; integração das operações; desenvolvimento de conhecimento não transferível; proteção de conhecimento e reputação; capitalização sobre reputação; ação para evitar tarifas e cotas; assim como considerações cambiais e relações com outras multinacionais (CARBAUGH, 2004; KRUGMAN E OBSTFELD, 2005; MOOSA, 2002; PUGEL E LINDERT, 2000; SALVATORE, 2001).

É natural pensar que o Investimento Estrangeiro Direto (IED) e o comércio internacional são substitutos pelo fato de teoricamente consistirem em dois modos alternativos de entrada, substituindo as exportações da matriz ou das outras empresas no país de origem. Entretanto, empresas multinacionais estão ativamente envolvidas no comércio internacional. Verifica-se que um terço do comércio internacional global ocorre intra-empresas e um outro terço do comércio global envolve uma empresa multinacional como exportadora ou importadora, transacionando com outra empresa.

Deste modo, o objetivo deste trabalho é sugerir uma nova metodologia não-paramétrica – isto é, não é necessário conhecer a forma funcional entre insumos e produtos - para se desenvolver um índice de eficiência insumo-produto e aplicá-la à situação de macroeconomia aberta, em que os Investimentos Diretos são os insumos e os Fluxos Comerciais, os produtos. Em seguida, desenvolver-se um ranking que reflita com realismo a capacidade relativa das nações em transformar seus investimentos diretos em comércio internacional propriamente dito.

Dentre os resultados obtidos, observa-se a China e a Índia - países que buscam a hegemonia regional e influência global – como líderes, e a França – nação na qual a análise deste trabalho foca – como a última colocada deste ranking gerado por esta nova abordagem insumo-produto.

2. REFERENCIAL CONCEITUAL

2.1 Definição de Investimento Direto

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

Krugman e Obstfeld (2005) afirmam que IED são fluxos internacionais de capitais com os quais uma empresa estabelecida em um país cria ou expande uma subsidiária em outro país. A característica peculiar desse investimento é que envolve não somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição de controle, ou seja, a subsidiária não somente tem uma obrigação financeira com a matriz, pois passa a fazer parte da mesma estrutura organizacional.

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



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

Já Carbaugh (2004) afirma que para executar suas operações mundiais, empresas multinacionais confiam no investimento direto, que é a aquisição de um interesse controlador em uma companhia ou planta produtiva estrangeira. Investimento direto tipicamente ocorre quando uma companhia obtém um número suficiente de ações de uma companhia estrangeira para assumir controle nas decisões desta empresa; quando a companhia adquire ou constrói novas plantas e equipamento no exterior; quando a companhia aloca fundos ao exterior para financiar a expansão de sua subsidiária estrangeira; ou quando os lucros da subsidiária estrangeira são reinvestidos na expansão de sua planta.

Também Gerber (2002) comenta que Investimento Direto é o primeiro subcomponente de fluxos financeiros, juntamente com os investimentos em *portfolio* que são títulos estrangeiros (*foreign securities*) e empréstimos para empresas estrangeiras, incluindo bancos. Investimento direto inclui itens tangíveis como imóveis, fábricas, galpões, utilitários de transporte e outros patrimônios físicos. A similaridade entre IED e investimento estrangeiro em *portfolio* é que ambos oferecem direitos aos seus beneficiários sobre o resultado futuro da economia estrangeira. Entretanto, são diferentes em seus horizontes de tempo e isto pode acarretar efeitos dramáticos ao país anfitrião, no qual o patrimônio se encontra. Investimento direto geralmente envolve um horizonte de tempo maior, pois são difíceis de liquidar rapidamente e conseqüentemente representam uma posição de longo prazo no país anfitrião.

Pugel e Lindert (2000) analisam que Investimento Direto consiste em qualquer investimento, seja nova aquisição ou empréstimo simples, contanto que a empresa investidora tenha propriedade de 10% da empresa estrangeira que recebe o investimento. A distinção entre investimento direto e *portfolio* (não direto) é o foco no termo controle. Uma empresa que tem a propriedade e controle de empresas em mais de um país é uma empresa multinacional. Em uma empresa multinacional, a matriz está estabelecida no país de origem, ou seja, no país investidor. A matriz tem uma ou mais filiais ou subsidiárias estrangeiras em um ou mais países anfitriões. A matriz utiliza IED para estabelecer uma nova filial estrangeira ou para expandir ou financiar uma já existente.

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

2.2 Investimento Direto e o Comércio Internacional

No ano em que o Investimento Estrangeiro ocorre, os gastos internacionais da nação investidora aumentam e provocam déficit em seu balanço de pagamentos (excesso de gastos no exterior sobre receitas estrangeiras). Entretanto, a transferência inicial de capital e o aumento dos gastos no exterior por parte da nação investidora tendem a suavizar pelo aumento das exportações de bens de capital, peças individuais, e de outros produtos pela nação investidora, assim como pelo fluxo subseqüente de lucros à nação investidora (SALVATORE, 2001).

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



4°

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE – RS BRASIL

eficiente estabelecer uma subsidiária de produção estrangeira ou licenciar tecnologia para uma firma estrangeira produzir. Desta maneira, a decisão de estabelecer operações por meio de IED ou licenciamento depende da extensão ao qual o capital é utilizado no processo produtivo, do tamanho do mercado estrangeiro, e da magnitude de custo fixo que o negócio deve arcar para estabelecer uma planta no exterior (CARBAUGH, 2002).

Há também um consenso de que a condição do comércio internacional e IED serem complementares ou substitutos depende do fato do IED ser horizontal ou vertical. A condição de o IED ser horizontal ou vertical depende das diversas características dos países. Por exemplo, se países tem dotações de fatores significativamente diferentes, então o IED vertical dominará. Por outro lado, IED horizontal dominará se os países forem similares em tamanho e em dotações relativas, e se custos de comércio são de moderados a altos. Em IED horizontal, firmas servem mercados estrangeiros por meio do estabelecimento de plantas no exterior para fabricar bens idênticos. Desta maneira, as exportações do país investidor ao país anfitrião diminuirão, implicando assim que são substitutos. Em IED vertical, multinacionais separam as diferentes etapas da produção geograficamente pelos países para obter vantagem nos preços inferiores dos fatores, implicando então a sua complementaridade (GONÇALVES, 2003; MOOSA, 2002).

O IED é geralmente complementar ao comércio internacional, resultando-se tanto em expansão das exportações do país investidor em componentes utilizados na produção da filial. Isso ocorre tanto pelo fato da filial importar insumos da matriz a um custo inferior em relação a outros fornecedores, como na própria expansão das exportações do país investidor em produtos finais – analisando-se sob o aspecto de a filial ser relativamente mais eficiente do que a matriz na utilização de ferramentas de marketing para estimular a demanda local para os produtos que não são produzidos pela filial nacional (PUGEL E LINDERT, 2000).

Estas idéias encontram-se sintetizadas no Quadro 1 a seguir.

Quadro 1 – IED e o Comércio Internacional Segundo Autores Discutidos

Autor	IED e Comércio Internacional
Salvatore (2001)	Inicialmente: Déficit no balanço de pagamentos (aumento dos gastos no exterior) Posteriormente: Superávit no balanço de pagamentos (exportações)
Carbaugh (2002)	Exportações vs IED: Economia de escala IED vs Licenciamento: Intensidade de K
Moosa (2002)	Dotação diferenciada de fatores: IED vertical (complementar ao comércio internacional) Dotação similar de fatores: IED horizontal (substituto ao comércio internacional)

Pugel e Lindert (2000)	Complementaridade: comércio internacional de componentes e de produtos acabados não comercializados pela filial (marketing).
Gonçalves (2003)	Substituição: redução das importações de produtos acabados Complementaridade: comércio intra-industrial

Fonte: ORGANIZADO PELO AUTOR, 2006.

3. METODOLOGIA

3.1 Instrumentos de Coleta de Dados

A partir da base de dados eletrônica do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), coletaram-se dados em relação aos fluxos comerciais totais e investimentos diretos totais de nações selecionadas.

Através do documento *World Economic Outlook Database*, edição de setembro de 2006, produzido pelo FMI, obtiveram-se os dados em relação aos valores totais de mercadorias importadas e exportadas, cuja soma representa os fluxos comerciais para cada nação analisada (US\$ bilhões); e em relação ao Produto Interno Bruto (GDP – *Gross Domestic Product*) de cada país (preços correntes em US\$ bilhões).

Por meio do *World Investment Report 2006* elaborado pela UNCTAD, obtiveram-se os dados sobre os Investimentos Diretos totais que cada nação recebe e envia ao exterior (US\$ bilhões). Para tanto, somou-se os componentes *Inward FDI* (Influxo de IED) e *Outward FDI* (Fluxo Externo de IED). Os dados obtidos são relacionados ao ano de 2004, uma vez é o período mais recente disponível no sítio do FMI no que tange os fluxos comerciais das nações.

Para este estudo, selecionaram-se as maiores economias da América Latina, cujas economias dependem dos fluxos estrangeiros internacionais para desenvolver suas economias pelo fato de haver relativa carência de poupança interna para o setor produtivo. Analisou-se adicionalmente a França, tradicional receptora de investimentos estrangeiros mundiais; a Alemanha e os EUA, a maior economia européia e mundial, respectivamente; juntamente com a China e Índia, que consistem nos mais promissores países em desenvolvimento econômica e tecnologicamente. Finalmente, selecionou-se também o Japão - nação cujo desenvolvimento se deu por investimentos diretos e exportações relacionadas.

3.2 Técnica de Análise

Elaborou-se uma metodologia não-paramétrica insumo-produto, em que insumos e produtos encontram-se em diferentes eixos num plano cartesiano, cujo índice insumo-produto (*Input-Output Index*) se baseia no ângulo formado a partir do eixo x até a hipotenusa no triângulo formado pelos respectivos valores de fluxos comerciais ($X + M$), isto é

exportação mais importação) e de investimentos diretos totais (*Inward FDI + Outward FDI*), conforme ilustra a Figura 1 a seguir:

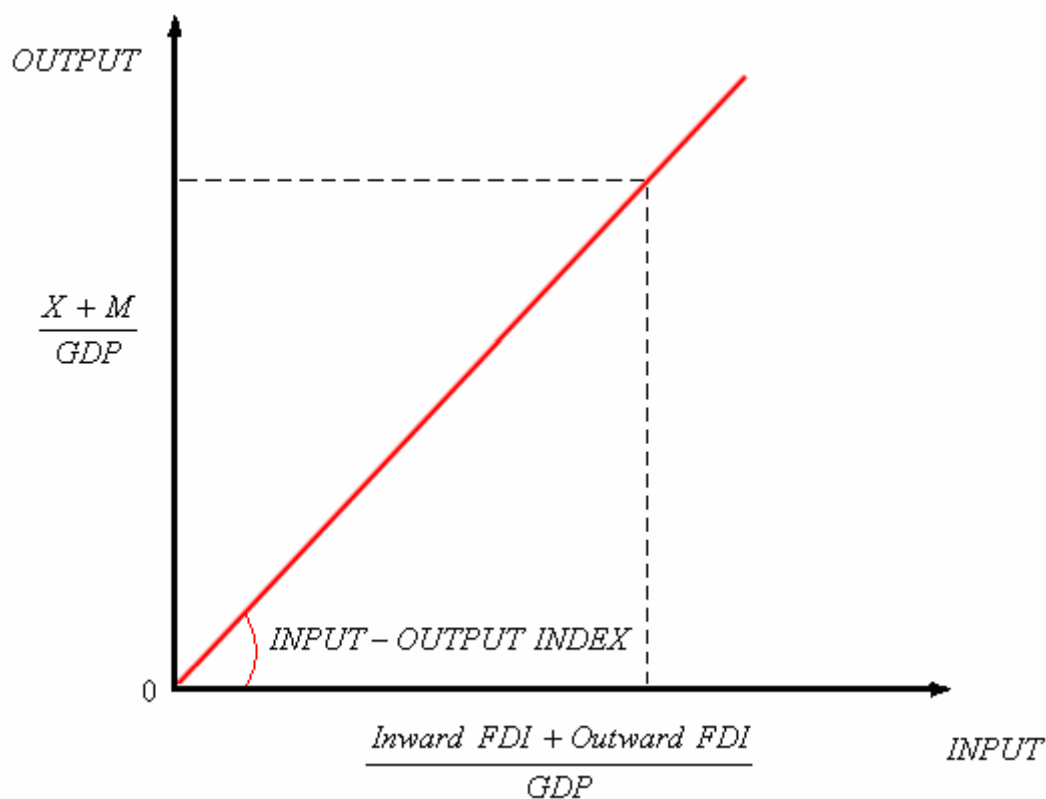


Figura 1: Input-Output Index

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da metodologia não-paramétrica insumo-produto.

Para o cálculo do **Input-Output Index**, é necessário dividir o cateto oposto deste triângulo (cujo valor é representado por $X + M$) por seu cateto adjacente, representado, por sua vez, pelo valor de $FDI Inward + FDI Outward$. Desta maneira, obtém-se a tangente inversa deste valor resultante de forma a se obter o ângulo que corresponde ao índice insumo-produto.

$$(1) \quad \text{Input - Output Index} = \tan^{-1} \left(\frac{\frac{X + M}{GDP}}{\frac{\text{Inward FDI} + \text{Outward FDI}}{GDP}} \right)$$

ou

$$(2) \quad \text{Input - Output Index} = \tan^{-1} \left(\frac{X + M}{\text{Inward FDI} + \text{Outward FDI}} \right)$$

Segundo esta metodologia, os valores resultantes possíveis do **Input-Output Index** estarão situados num intervalo $[0,90[$. Assim

$$(3) \quad \lim \left(\tan^{-1} \left(\frac{X + M}{\text{Inward FDI} + \text{Outward FDI}} \right) \right) = 90.$$

Desta maneira, quanto mais próximo o índice insumo-produto estiver de 90, maior o aproveitamento na transformação de Investimentos Diretos em Comércio Internacional por parte da nação em estudo. Dada sua facilidade de cálculo e precisão, tal método pode ser utilizado em outros setores em que se objetiva medir a eficiência/produktividade relativa entre unidades produtivas para se investigar a unidade produtiva *benchmark* (mais produtiva-eficiente na conversão de insumos em produtos).

4. RESULTADOS

Primeiramente, elaborou-se um gráfico em relação ao Produto Interno Bruto de cada nação selecionada, de forma a ilustrar a riqueza relativa de cada nação, considerando estes valores como um *output* abrangente. Ressalta-se que os fluxos comerciais podem corresponder a uma parcela maior do que o próprio PIB de determinado país, uma vez que o PIB tem por componente $X - M$ (exportações menos importações), enquanto que os fluxos comerciais são representados por $X + M$.

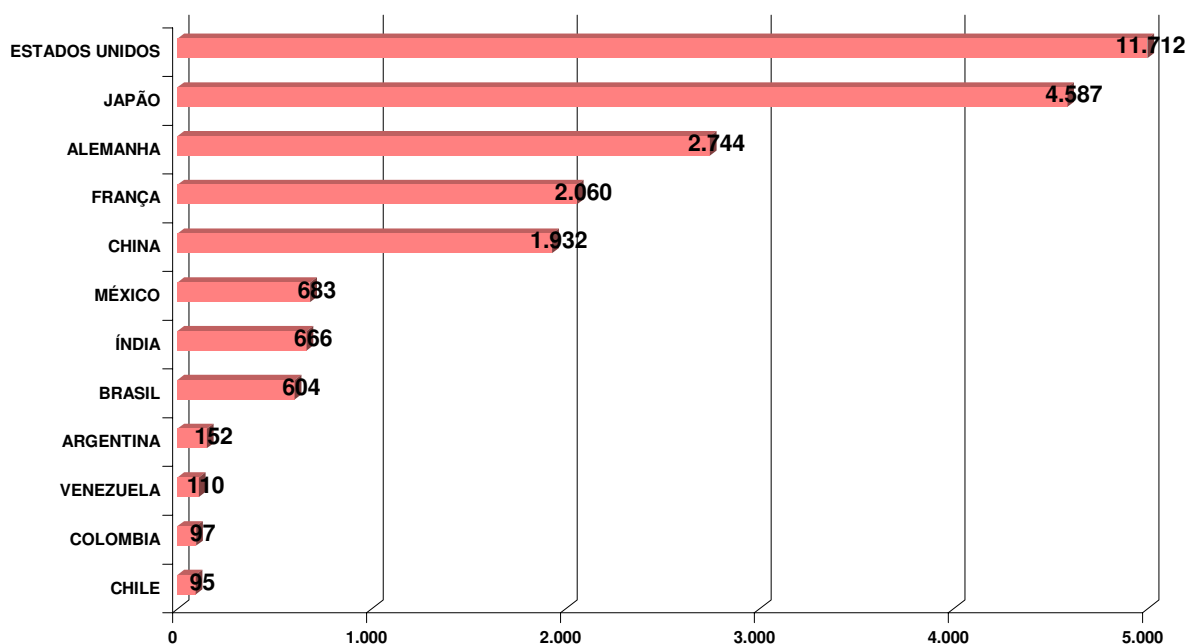


Figura 2 – Produto Interno Bruto para os países selecionados (US\$ bilhões)

Fonte: Elaborado pelo autor com dados extraídos do International Monetary Fund, World Economic Outlook Database September 2006 Edition.

Dado que não somente os Investimentos Estrangeiros Diretos, mas também os investimentos que seus próprios residentes executam no exterior geram exportações e importações, ilustraram-se graficamente os Investimentos Diretos Totais ($\text{Inward FDI} + \text{Outward FDI}$) de cada país em estudo (Figura 3). Desta forma verificam-se as nações que, em nível agregado, são as maiores investidoras e receptoras de Investimentos Diretos, representando-se assim os respectivos insumos que serão utilizados para gerar fluxos internacionais.

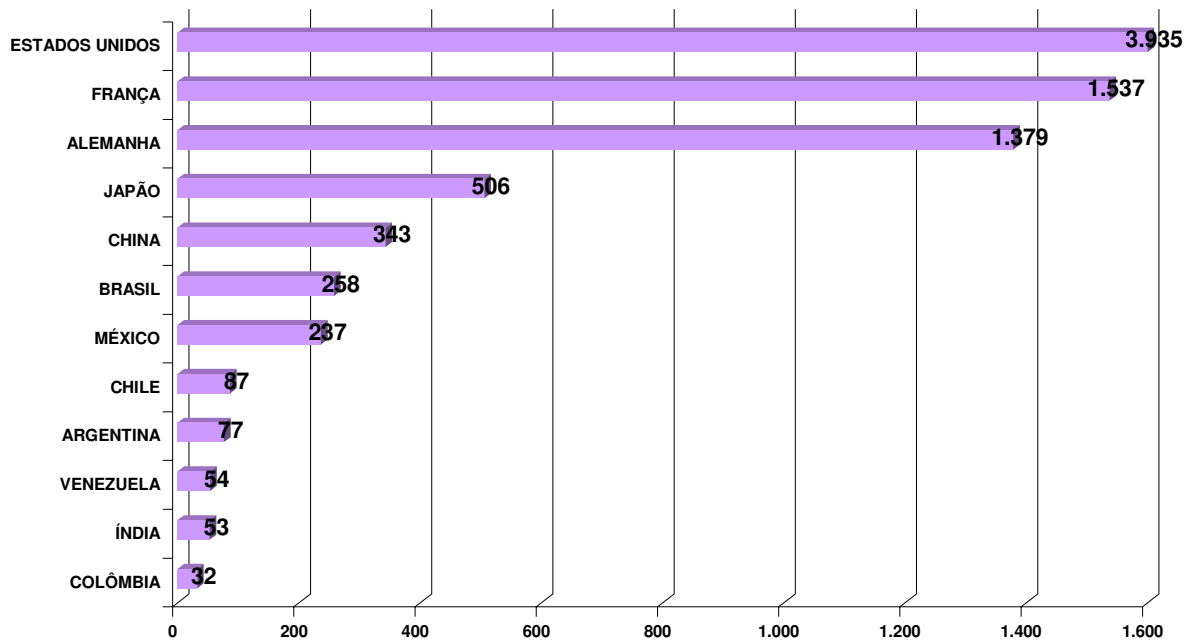


Figura 3 – Investimentos Diretos Totais para as nações selecionadas (US\$ bilhões)

Fonte: Elaborado pelo autor com dados extraídos da UNCTAD, World Investment Report 2006.

Uma vez apresentados os insumos utilizados para gerar importações e exportações, ilustram-se graficamente os fluxos comerciais efetivamente praticados por cada nação em estudo, em ordem decrescente, conforme se observa na Figura 4 a seguir.

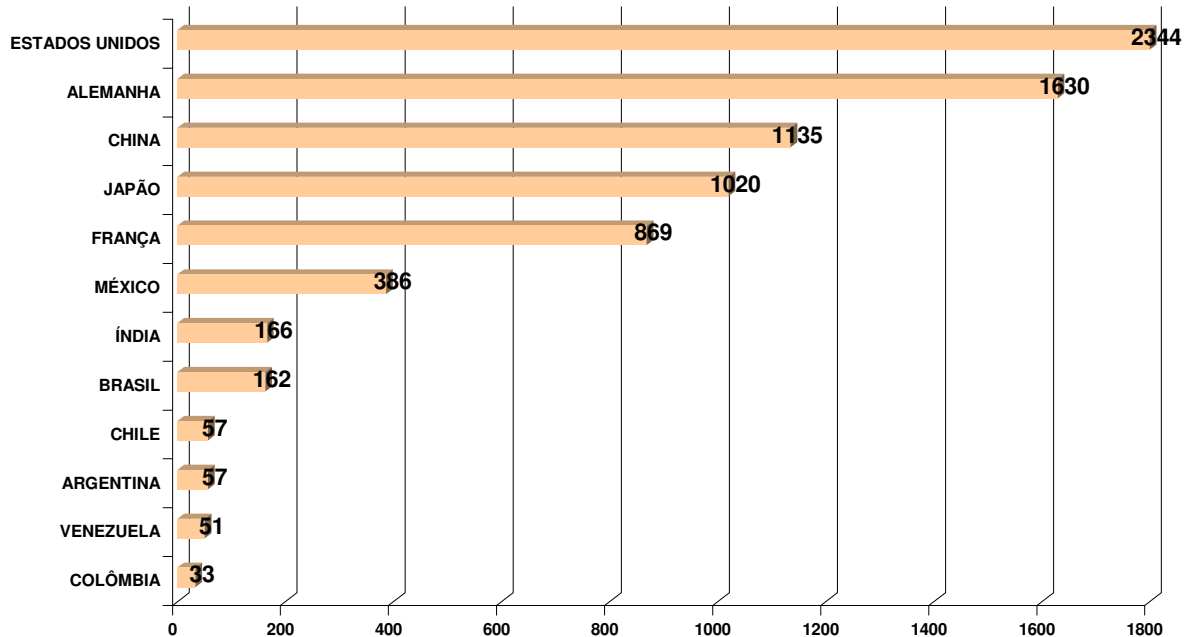


Figura 4 – Fluxos Comerciais Totais para nações selecionadas (US\$ bilhões)

Fonte: Elaborado pelo autor com dados extraídos do International Monetary Fund, World Economic Outlook Database September 2006 Edition.

Utilizando-se os dados previamente apresentados de Produto Interno Bruto, Investimentos Diretos Totais, assim como Fluxos Comerciais Totais, aplica-se a metodologia proposta na seção anterior, aplicando-a à situação de macroeconomia aberta, em que os Investimentos Diretos são os insumos e os Fluxos Comerciais, os produtos. Em seguida, desenvolveu-se o ranking insumo-produto (*Input-Output Index Ranking*) representando a capacidade relativa das nações em transformar seus investimentos diretos em comércio internacional propriamente dito, ilustrado pela Figura 5.

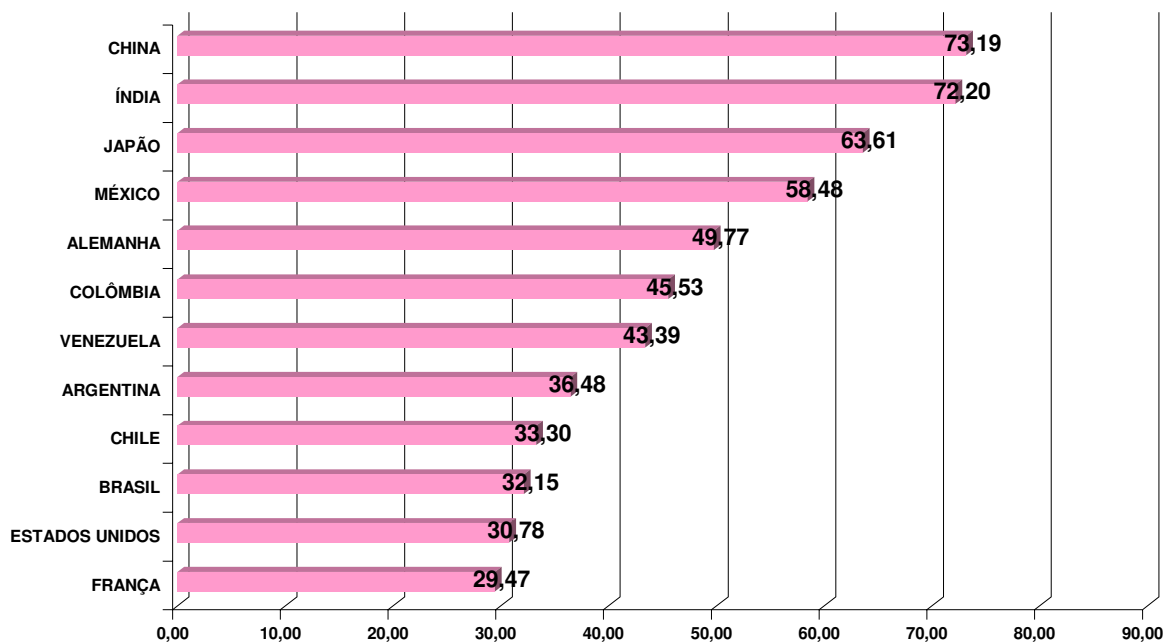


Figura 5 – Input-Output Index Ranking

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da metodologia não-paramétrica insumo-produto com dados extraídos do International Monetary Fund (World Economic Outlook Database September 2006 Edition) e UNCTAD (World Investment Report 2006).

Como esperado, verifica-se que a China, Índia e Japão lideram, uma vez que são países cujo Investimento Direto exerce papel fundamental para seu desenvolvimento econômico por meio da exportação de produtos intensivo em trabalho (no caso específico da China e Índia) ou tecnologia (situação que se aplica aos 3 países simultaneamente).

A globalização, juntamente com a explosão dos investimentos internacionais, permitiram à China, após o Japão e os tigres do sudeste asiático, assumir uma trajetória de crescimento arraigada no desenvolvimento das exportações. Cominho este seguido pela Índia, cuja decolagem econômica se afirma (FRANCE DIPLOMATIE, 2006).

No caso específico da China, os Investimentos Diretos lhes permite obter unidades produtivas competitivas para a produção intensiva em trabalho e em tecnologia orientada à exportação. Tais instalações são custosas e difíceis para as firmas chinesas adquirirem de forma independente. O ingresso de capital estrangeiro, juntamente com a difusão de conhecimento, oferece perspectivas de uma disseminação de métodos e tecnologias para outras empresas, assim como para a economia como um todo. Desta forma, mais firmas têm a habilidade de desenvolver suas exportações e os fatores subjacentes de competitividade se enraízam na economia chinesa. Em geral, a China restringe suas importações de produtos manufaturados. No entanto, ela permite Investimentos Diretos em tais setores, substituindo importações e alavancando suas exportações (ZHANG E SONG, 2000).

Verifica-se na literatura que investimentos no exterior (*Outward FDI*) exercem efeitos mais fortes de complementaridade ao comércio internacional nos EUA do que em relação à França, exercendo assim maior relevância às exportações e importações bilaterais intra-indústrias daquele país. Entretanto, considerando-se o ingresso de investimento estrangeiro direto (*Inward FDI*), os impactos no comércio internacional são menos evidentes nos EUA. Este fenômeno ocorre por investidores estrangeiros considerarem a França como uma localidade estratégica na Europa, ao passo que investidores estrangeiros nos EUA são



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

atraídos, sobretudo, pelo mercado interno americano, aliando-se a isto o fato da maior disponibilidade de se obter insumos localmente (FONTAGNE e PAJOT, 1997).

Desta forma, por tais peculiaridades, os EUA se encontram em penúltimo lugar do ranking, no qual fluxos de IED não se convertem em comércio internacional de maneira tão eficaz em relação aos demais países em análise.

Comparando-se a performance da França e da Alemanha – com pontuação notavelmente superior no **Input-Output Index Ranking**, verifica-se que a França acumula duas desvantagens em relação ao seu parceiro. Deste modo, a defasagem francesa em relação à Alemanha provém, parcialmente, de efeitos de origem setorial. Deste modo, verifica-se que a França é mais especializada em bens para os quais a elasticidade-renda das exportações é relativamente fraca. Assim, as elasticidade-renda são muito menores em produtos agro-alimentares, nos quais a França é especializada, em comparação aos bens de investimento que constituem o principal domínio de especialização alemão. Entretanto, ressalta-se que essa defasagem apresenta igualmente uma dimensão estrutural: a França tende a apresentar uma reação menos dinâmica frente à demanda internacional em relação a sua parceira européia *benchmark* levando-se em consideração múltiplos setores (GAULIER, 2005).

Nas sociedades onde a inovação se tornou uma ferramenta estratégica de crescimento e de competitividade, o mundo da pesquisa é um setor onde os desafios e conquistas contribuem na determinação do lugar das economias nacionais no cenário mundial. Ao mesmo tempo, verifica-se um menor dinamismo em relação à inovação tecnológica francesa. De forma que suas empresas tenham maior capacidade em captar uma demanda mundial crescente no longo prazo, é necessário se corrigir as seguintes distorções: grande parte da pesquisa de ponta é feita por pesquisadores (do *Centre National de Recherche Scientifique* - CNRS, do *Commissariat à l'Énergie Atomique* - CEA, entre outros organismos) que não exercem interferência significativa sobre o ensino superior. Além disso, os melhores estudantes e a quase-totalidade dos postos de alto nível empresarial não vão às universidades, mas, alternativamente, às chamadas *Grandes Écoles*, onde se faz raramente uma pesquisa de qualidade (SCHLENKER, 2005).

5. ASPECTOS CONCLUSIVOS

A literatura internacional indica que o Investimento Direto pode ser visto como uma atividade que satisfaz as necessidades básicas de negócio, cuja característica fundamental é o termo relacionado ao controle, em que o investidor busca uma relação de longo prazo e exerce considerável influência na administração empresarial.

Deste modo, existem motivações específicas de cada firma para a realização de Investimentos Diretos. Dentre elas, observa-se a necessidade de mercados, eficiência produtiva e integração de suas operações.

É natural pensar que o Investimento Direto e o comércio internacional são substitutos pelo fato de teoricamente consistirem em dois modos alternativos de entrada, substituindo as exportações da matriz ou das outras empresas no país de origem.

Entretanto, a literatura indica que o Investimento Direto é complementar ao comércio internacional, resultando-se tanto em expansão das exportações (ou importações) de produtos acabados do país investidor como no aumento das vendas internacionais de insumos utilizados na produção da filial.

Verificando-se a existência de uma relação confirmada pela literatura entre Investimentos Diretos e fluxos comerciais, desenvolveu-se uma abordagem não-paramétrica para se obter um índice que permitiu verificar a capacidade das nações em gerarem importações e exportações a partir de influxos e fluxos externos de investimentos diretos.

Ressalta-se que essa metodologia desenvolvida pode ser aplicada em diferentes setores da economia (eg.: economia agrícola e da saúde), podendo ser orientada tanto aos



4°

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

produtos (maximização da produção dados os insumos disponíveis) quanto aos insumos (minimização da quantidade de insumos utilizados dado determinado nível de produção).

Desta forma, foi possível a elaboração de um ranking (***Input-Output Index Ranking***) no qual China e Índia, os dois países mais promissores no campo econômico e tecnológico lideram, o que reflete o empenho destes países no gerenciamento de seus Investimentos Diretos para o aumento de seus fluxos comerciais e, por conseguinte, inserção global.

Finalmente, a França encontra-se em último lugar dentre os países analisados, refletindo um menor dinamismo relativo em seu setor produtivo que remonta ao gerenciamento e disseminação do conhecimento e inovações tecnológicas entre os agentes num mundo em que a pesquisa é um setor onde os desafios e conquistas contribuem na determinação do lugar das economias nacionais no cenário mundial.

BIBLIOGRAFIA

CARBAUGH, Robert J. **Economia Internacional**. Tradução de Roberto Galman. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

FONTAGNÉ, Lionel; PAJOT, Michaël. How Foreign Direct Investment Affects International Trade and Competitiveness: an Empirical Assessment. **CEPII Working Paper nº 1997-17**. December, 1997.

FRANCE DIPLOMATIE : base de dados. Actualité de la recherche en France. Disponível em: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/actions-france_830/etudes-recherches_3119/colonne-droite_3246/actualite-recherche-france_3247/trentenaire-du-c.a.p._8387.html>. Acesso em: 29 nov. 2006.

GAULIER, G. et alli. Dynamique des exportations : une comparaison France-Allemagne. **La Lettre du CEPII nº 249**. Octobre, 2005.

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

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

INTERNATIONAL MONETARY FUND: base de dados. Disponível em: <<http://www.imf.org>>. Acesso em 15 nov. 2006.

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

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

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

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

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



4°

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

SCHLENKER, Jean-Marc: “De quoi manque la recherche fondamentale en France?”. **La République des Idées**, Novembre, 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT: base de dados.
Disponível em: <<http://www.unctad.org>>. Acesso em 20 nov. 2006.

ZHANG, Kevin H.; SONG, Shunfeng (2000): “Promoting Exports: The Role of Inward FDI in China”, **China Economic Review**, 11(4): 385-396.