

DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA COMPARADO: um estudo sobre o padrão de investimento direto no exterior do Brasil e da Coreia do Sul

Fernanda Steiner Perin*
Silvio Antônio Ferraz Cario†

Sessões Ordinárias

ÁREA 4: ESTADOS E NAÇÕES DIANTE DO CAPITALISMO ATUAL

Resumo

O presente trabalho tem por objetivo explicar e caracterizar como a emissão de investimento direto é tratada dentro do padrão de desenvolvimento brasileiro e sul-coreano. Para tanto, primeiro faz-se um resgate em perspectiva histórica das principais características do processo de industrialização brasileiro e sul-coreano, os quais contaram com a forte atuação do Estado. As políticas de apoio à internacionalização brasileira não tiveram uma ação tão propositiva como a sul-coreana. O estudo comparativo entre os dois países mostrou que o desempenho da inserção internacional é consequência da forma como foi conduzido o processo de industrialização. A emissão de IDE pela Coreia do Sul mostra um desempenho mais consistente em termos quantitativos, é mais diversificado geograficamente e direcionado aos setores mais sofisticados tecnologicamente. Enquanto que a emissão de IDE pelo Brasil cresceu expressivamente nos últimos anos, porém conta com uma assistência institucional insuficiente e é comandada pelos setores menos sofisticados.

Palavras-chaves: Brasil; Coreia do Sul; processo de industrialização; emissão de Investimento Direto Externo.

1. Introdução

Há uma ampla discussão sobre o desenvolvimento econômico dos países de industrialização tardia capitalista. A comparação entre as economias de tais grupos se tornou recorrente na literatura evidenciando que uns tiveram desempenhos melhores que outros. Dentro desse grupo, o Brasil e a Coreia do Sul são analisados quanto ao seu processo de industrialização, as estratégias empregadas nesse decurso e o papel do Estado. Recentemente, ancorado nos processos de globalização produtiva e financeira, a inserção internacional de tais países também passou a ser considerada.

As semelhanças entre o desenvolvimento econômico brasileiro e sul-coreano encontram-se na forte coordenação e planejamento estatal na direção do processo industrial com a implantação de planos de desenvolvimento, os quais beneficiaram os setores prioritários através da substituição das importações e administraram as fontes de financiamento necessários para a sua realização.

Considera-se, entretanto, que o padrão de desenvolvimento industrial seguido pelo Brasil e pela Coreia do Sul condiciona diferentes desempenhos dos investimentos diretos no exterior desses países. Não obstante, tal processo não é um efeito isolado no sentido de que a internacionalização se manifesta em um contexto em que a expansão da produção, além das fronteiras, se torna uma peculiaridade de um novo paradigma industrial. Este trabalho tem como objetivo fazer um estudo comparativo entre as duas economias para caracterizar como a emissão de Investimento Direto

*Aluna de doutorado em Economia da Indústria e da Tecnologia do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. E-mail: fernanda.steinerperin@gmail.com.

† Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: fecario@yahoo.com.br.

Externo (IDE) é tratada dentro dos seus padrões de desenvolvimento, abordando o seu papel ao longo da construção da estrutura industrial, os atores envolvidos e o arcabouço institucional.

Para tanto, o trabalho está dividido em 5 seções, sendo que nesta, 1ª. seção faz-se a introdução; na 2ª. seção aborda-se o padrão de desenvolvimento econômico do Brasil e da Coreia do Sul; na 3ª. seção apresentam-se as políticas de apoio à inserção externa de tais países; na 4ª. seção discutem-se os principais dados sobre o desempenho da emissão de IDE brasileiro e sul-coreano; e, por fim na 5ª. seção, à guisa da conclusão, delinea-se um paralelo entre a trajetória brasileira e a sul-coreana apontando as principais semelhanças e divergências.

2. Dois padrões distintos de desenvolvimento econômico

2.1 O capital externo no processo de industrialização brasileiro

No decurso do desenvolvimento econômico brasileiro, o modelo agroexportador foi trocado pelo regime de substituição de importações, responsável por transferir o centro dinâmico da economia do setor externo para se concentrar no mercado interno comandado pelos investimentos privados e públicos. A economia voltou-se “para dentro” e a base exportadora continuou inalterada, sem dinamismo. O novo modelo de industrialização contemplava a internacionalização do mercado interno de modo que intensificou a dependência por recursos e por tecnologia externas (TAVARES, 1977; FONSECA, 2003).

A partir da segunda metade da década de 1950, a industrialização da economia brasileira passou para um estágio mais avançado formado pela constituição das forças endógenas de acumulação capitalista, concomitante a esse processo, ocorreu também maior impulso a internacionalização do mercado interno. Os planos de desenvolvimento que seguiram apresentavam três características essenciais: eram substancialmente idealizados pelo Estado, possuíam grandes intervalos entre sua implementação e dependiam da incorporação da poupança externa. Assim, o capital internacional foi responsável pela ampliação e modernização do tecido industrial brasileiro, o que impulsionou o crescimento da economia ao longo das décadas seguintes. A ausência de dinamismo do setor exportador, a baixa poupança interna e a falta de fontes de financiamento nacional para os programas governamentais não deixaram muitas alternativas ao Estado, senão a atração dos capitais externos.

Durante a execução do Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) ocorre a transição para um modelo de desenvolvimento e industrialização liderado pelo capital internacional. Abandonou-se o ideário nacional desenvolvimentista do governo Getúlio Vargas (1951-1954) que buscava a emancipação da condição periférica e dependente do país frente aos países desenvolvidos. Se por um lado o governo JK inseriu o país na divisão internacional do trabalho, até então não tão presente, por outro, dotou o capital estrangeiro de uma posição de controle sobre os setores centrais do processo de industrialização brasileiro. A estruturação industrial, sob comando forâneo, passou a

transferir o poder de decisão de investimento para além do país. Em determinado período, 1955-1980 o país conseguiu fazer o *catching-up* do padrão produtivo internacional, porém, a partir da instabilidade pós 1980, o capital internacional deixou de exercer função industrializante e o núcleo dinâmico da estrutura produtiva brasileira, passou a deparar com barreiras tecnológicas produtivas iniciando um processo de *falling behind* que prolonga até os dias atuais (AREND, 2009).

A crise da dívida sofrida pelo Brasil ao longo da década de 1980 foi responsável pelo drástico ajuste estrutural por meio do qual o Estado foi submetido, o qual teve como consequência o abandono da industrialização nos moldes desenvolvimentista. A inserção externa brasileira desde o pós-guerra foi dada pela absorção de recursos financeiros e viu-se “abruptamente revertida, transformando-se em transferência de recursos para o exterior pelo pagamento de serviço e amortização parcial da dívida externa” (CARNEIRO, 2002, p. 121). Além da questão da dívida, o capital internacional passou a reformular a sua inserção na periferia e a procurar outras regiões, como o Sudeste Asiático. Devido ao ambiente recessivo da economia brasileira, o capital externo agiu de forma defensiva identificada pela proteção de suas margens de lucro ao repassar os preços acima da inflação, redução da entrada de IDE e expansão das remessas de lucros.

Durante todo o processo de formação da estrutura industrial brasileira, a maior presença das filiais estrangeiras se dava nos setores mais dinâmicos da atividade econômica – material de transporte, minerais não metálicos, produtos farmacêuticos, máquinas e equipamentos, material elétrico – e mais densos em termos de utilização de tecnologia e mão de obra qualificada (HIRATUKA, 2002; CURADO; CRUZ, 2008).

No começo dos anos 1990 já estava claro o esgotamento do processo de substituição de importações como estratégia de industrialização. Ao longo desta década, o governo colocou em prática uma série de transformações que tinham o objetivo de estimular a concorrência, modernizar a indústria e atrair capitais externos, como a política da abertura econômica, seguida pelas privatizações e estabilização monetária. Concomitantemente, no plano internacional, evidencia-se uma crescente mobilidade de capitais marcada pela financeirização. Se, nos anos 1980, a atuação do Estado na condução da política industrial estava atada à instabilidade macroeconômica, nos anos 1990, já estava claro o caráter neoliberal norteador da política brasileira para a indústria.

Em todos os planos de desenvolvimento, a entrada do capital externo estava fundamentada em uma política de estímulos, a qual não se exigiu contrapartida dos investidores em detrimento do acesso privilegiado ao mercado brasileiro e, com a abertura econômica, as mudanças no marco regulatório que facilitavam o capital externo foram ainda mais intensas¹. Em razão de tais mudanças,

¹ Estímulo às aplicações no mercado financeiro, eliminação das restrições às remessas de lucros (a incidência mínima de 25% sobre o valor enviado para a alíquota única de 15%) e redução do imposto de renda sobre as mesmas, acesso aos setores da atividade econômica e ao crédito nas agências oficiais (LAPLANE et al, 2001).

a entrada de investimentos apresentou crescimento consistente a partir da década de 1990. Trabalhos de Carneiro (2002) e Laplane et al (2003) relacionam algumas características do IDE ingressante na economia brasileira. Afirmam que o crescente volume de IDE é seguido de uma expansão absoluta e relativa da remessa de lucros e dividendos. Assim como, o ingresso dos investimentos ocorre por meio de fusões e aquisições (F&A) em maior proporção do que em projetos de *greenfields*. Da mesma forma, os novos investimentos se concentraram no setor de serviços e em atividades que não produzem divisas, tais como o setor de energia, gás e água, correios, telecomunicações e intermediação financeira, em detrimento aos investimentos na indústria e agricultura, ainda que existam em menor proporção.

2.2 O capital externo no processo de industrialização sul-coreano

A Coreia do Sul possuía uma economia fortemente dependente do setor agrícola e controlada pela elite latifundiária japonesa até o ano de sua independência em 1947. No primeiro governo democrático que seguiu até 1960, formaram-se as primeiras indústrias de bens de consumo não duráveis e importantes reformas institucionais foram implementadas. Sob a pressão dos EUA, implantou-se uma ampla reforma agrária e uma reforma educacional de desenvolvimento do ensino básico (COUTINHO, 1999). Nota-se que a reforma agrária foi o primeiro passo para a construção das bases da distribuição de renda consideravelmente igualitária, a qual tem caracterizado o desenvolvimento socioeconômico sul-coreano. Igualmente, a reforma educacional e o empenho sul-coreano em melhorar a capacitação profissional dos trabalhadores ao longo de sua trajetória de desenvolvimento são percebidos como importante contribuição ao progresso tecnológico.

A partir da década de 1960, a Coreia do Sul iniciou uma trajetória de desenvolvimento industrial orquestrada pelo Estado através de planos quinquenais de crescimento econômico e social. Entre as finalidades dos planos estão a forte intervenção governamental na formação de preços e o desenvolvimento de grandes conglomerados empresariais, denominados *chaebol*². A seletividade da industrialização por substituição de importações permaneceu nos anos iniciais, entretanto, a estratégia principal passou a ser uma política voltada às exportações.

Na fase inicial do desenvolvimento econômico da Coreia do Sul, nas décadas de 1960 e 1970, os *chaebol* contaram com o apoio e proteção exclusivos do governo que ajudou a impulsionar o rápido crescimento econômico através do acesso monopolístico aos recursos. O governo deu-lhes o direito de se envolver em alguns setores de forma contínua os favorecendo com assistência financeira, taxas de juro baixas, benefícios fiscais, licenças de importação e exportação e incentivos ao investimento

² Segundo Coutinho (1999), os *chaebol* constituem uma réplica dos antigos *zaibatsu* (conglomerados empresariais japoneses). São caracterizados pelo controle familiar, gestão centralizada em empresários líderes audaciosos e, principalmente, com o interesse de manter as relações de cooperação estreitas com o governo para obter deste a incumbência de desenvolver novos negócios, beneficiando-se dos incentivos correspondentes.

estrangeiro. Até o fim do regime militar, o governo e os *chaebol* dominaram o cenário econômico do país ao cooperarem estreitamente com base em interesses congruentes. Por meio de seu acesso ao capital, o Estado estava na posição de orquestrar as atividades dos *chaebol*, ao mesmo tempo, o governo era dependente dos *chaebol* para atingir o seu objetivo de transformação e desenvolvimento industrial (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013).

Uma característica marcante do processo de industrialização da Coreia do Sul foi a forte condução e planejamento do Estado por meio de planos de desenvolvimento ininterruptos. O primeiro Plano Quinquenal de Desenvolvimento Econômico (PQDE) (1962-1966) construiu as bases para a estrutura industrial sul-coreana. Dall'Acqua (1991) afirma que a principal estratégia industrial do período era a substituição de importações e que a mesma teve efeitos perversos sobre o Balanço de Pagamentos, pois aumentou as importações de bens de capital e de matérias-primas não produzidos pelo país. Portanto, o crescimento econômico era acompanhado por uma crescente dependência do capital externo, o que marcou o modelo de desenvolvimento econômico seguido nos planos posteriores. No segundo PQDE (1967-71) o setor industrial contou com empréstimos estrangeiros para adquirir bens de capital para a indústria leve, a qual deveria substituir a importação e exportar a produção. Neste Plano, Dall'Acqua (1991) observa uma clara reorientação da política industrial para a promoção das exportações. O governo não somente incluiu a estratégia de industrialização orientada às exportações, como também estabeleceu simultaneamente instituições econômicas para ajudar na coordenação política e econômica. Desta forma, começa a materializar-se a industrialização “voltada para fora”, fundamentada na imprescindibilidade de planejar a expansão das exportações para atenuar o desequilíbrio externo.

No terceiro PQDE (1972-76) o governo mudou a direção da política econômica e lançou, em 1973, o Plano de Promoção das Indústrias Química e Pesada (PIQP). O PIQP, o qual perdurou durante o decênio de 1970, direcionou o crédito através de bancos estatais para as industriais desse setor. O quarto PQDE (1977-81) manteve suas políticas voltadas a fomentar a transformação da estrutura industrial com o aprofundamento dos investimentos nas indústrias pesada e química e no desenvolvimento da Ciência e Tecnologia (C&T), além de manter as políticas de estímulo às exportações, privilegiando as indústrias de alta tecnologia e as intensivas em trabalho. No início dos anos 1980 o contexto macroeconômico da Coreia do Sul era marcado por um baixo crescimento, aumento da dívida externa e da inflação. Assim, o quinto PQDE (1982-1986) possuía uma série de políticas de incentivo às exportações como estratégia para alavancar o crescimento econômico e ampliar as reservas (MASIERO, 2000; LEE, 2011).

O sexto PQDE (1987-91) seguiu a mesma direção do Plano anterior, sobretudo no tocante aos incentivos em C&T, porém, enfatizou a eficiência e a competitividade internacional através da liberalização do mercado. As reformas políticas que seguiram possuíam um forte viés liberal, uma

vez que incluíram a redução da regulamentação estatal, liberalização do mercado financeiro e das importações, entre outras medidas (MASIERO, 2000; LEE, 2011). A liberalização financeira foi sentida com a privatização dos bancos e a desregulamentação das instituições financeiras não bancárias, não obstante, Canuto (1994) destaca que essa medida não alterou o caráter de “emprestador em última instância” do Estado.

O sétimo PQDE (1992-96) enfatizou a reforma institucional para o estabelecimento da ética no funcionalismo público, o aprimoramento educacional e o estreitamento das relações internacionais para diversificar os mercados de exportação. Na mesma perspectiva do Plano, Lee (2005) descreve que a Coreia do Sul passa por um estágio da criação do desenvolvimento tecnológico a partir de 1990. Ocorreu uma reorientação da política de C&T no sentido de apoiar a expansão dos gastos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) que possibilitassem o país a operar na fronteira tecnológica, bem como a adoção de uma política de inovação que enfatizava uma abordagem orientada à difusão da programação.

Em 1997, os países asiáticos, sobretudo aqueles da região Sudeste, foram atingidos por uma grave crise econômica. Para superá-la o mais rápido possível, o governo adotou políticas de promoção da entrada de IDE, como a Lei de Promoção do Investimento Externo, em 1998 (KIM; HWANG, 2000). Lee (2011) descreve que a superação da crise somente foi possível com a ajuda do FMI, o qual sugeriu drásticas recomendações ao país em contrapartida, tais como a adoção de uma taxa de juros elevada, aumentos dos impostos e cortes dos gastos públicos. No período de 1998 a 2003, o governo também realizou uma reforma empresarial guiada pelos “*big deals*”, através dos quais ocorreu a permuta dos *chaebol* enfraquecidos com empresas mais fortes. A desaceleração da economia permaneceu no governo seguinte (2008-2013), no qual o Plano Quinquenal de Crescimento Verde (PQCV) foi implantado com o objetivo de estimular a criação de empregos e a recuperação econômica por meio de um conjunto de políticas financeiras, fiscais e tributárias com foco no estímulo aos “negócios verdes” (UNEP, 2011).

Uma característica importante do processo de desenvolvimento econômico da Coreia do Sul foi a forma como o Estado levantou os recursos necessários para implementar as ações dos Planos, em que ressalta-se a pouca participação do capital estrangeiro autônomo na consolidação do seu complexo industrial. Durante as fases da industrialização leve, a maior parte dos investimentos era gerada internamente, entretanto, quando o processo avançou para a indústria pesada predominou o capital externo. Na década de 1970, as fontes de financiamento externo representaram, aproximadamente, 70% do total, segundo Canuto (1994). Até a década de 1980, o governo aprovou a entrada de IDE para equilibrar o Balanço de Pagamentos e para ofertar a tecnologia e conhecimentos necessários, assim, os recursos externos eram bem-vindos nos setores exportadores das indústrias leves. Contudo, o IDE continuou sendo desencorajado nos setores ainda protegidos pela substituição

de importação, uma vez que o governo sul-coreano temia que a economia fosse dominada por empresas estrangeiras (KIM; HWANG, 2000).

Considerando que o Estado foi o principal tomador e distribuidor dos capitais externos, o mesmo foi capaz de canalizar os empréstimos para os setores de infraestrutura e outras empresas estatais. A distribuição industrial dos empréstimos públicos implica que o Estado possuía autonomia na decisão da alocação de tais recursos, evidenciando que o governo mostrou-se independente do setor privado na tomada de decisão. Caso contrário, os empréstimos públicos poderiam ter sido investidos nos setores cuja a iniciativa privada foi mais ativa, por exemplo, na indústria e nos serviços.

3. Políticas de apoio à inserção externa

3.1 Brasil

O processo de internacionalização das empresas brasileiras pode ser entendido pela divisão de dois momentos distintos: o primeiro ocorre no período anterior à liberalização econômica concomitante ao processo de industrialização. Nessa, a ação do Estado em prol da emissão de Investimento Direto Brasileiro no Exterior (IDBE) foi menos propositiva. Por conseguinte, o segundo momento ocorre após à liberalização e passa a contemplar políticas mais ativas de incentivo ao IDBE.

Conforme entende Goulart, Brasil e Arruda (1996), a estrutura macroeconômica brasileira foi um fator inibidor do processo de internacionalização das empresas até os anos de 1960, somente a partir de então que é possível observar a disposição do setor público em estimular a inserção externa. No final da década de 1960 o governo brasileiro adotou uma política de promoção das exportações que consistia em incentivos fiscais e creditícios, os quais tinham como finalidade neutralizar as distorções de preços originárias de uma indústria defasada impactando diretamente na formação de preços.

A política de incentivos governamentais resultou em um crescimento das exportações industriais que foi seguida por uma ampliação da participação das empresas brasileiras nos investimentos internacionais. Segundo Guimarães (1986), durante o período de 1977 a 1982, 123 empresas indústrias investiram no exterior, porém somente 63 delas tinham investimentos significativos (acima de US\$ 100 mil).

Os choques do petróleo e a crise da dívida na década de 1980 impuseram a necessidade de ajustar o setor externo da economia e o governo trocou a política de incentivos pelo manejo do câmbio. Essa mudança de instrumentos não serviu para estimular a evolução e amadurecimento da internacionalização das empresas brasileiras, e sim, para a geração de divisas para cumprir os compromissos internacionais expressos no pagamento da dívida externa (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996).

Até 1980, Guimarães (1986) afirma não haver um movimento de internacionalização das empresas brasileiras. Os principais investimentos no estrangeiro partiam do setor financeiro, das empresas de engenharia ou da estatal Petrobrás. Nesta etapa, diversas empresas já haviam instalado escritórios de representação, armazenamento, distribuição e/ou assistência técnica naqueles países que eram seus principais destinos de exportação (BNDES, 1995; DIAS, 1994). Entre os poucos casos de investimento produtivo, a maioria estava motivada pelas vantagens de propriedade adequadas aos mercados em desenvolvimento. Como os casos das empresas Caloi, Gradiente, Villares e Ferraz de Andrade que operavam em países latino-americanos para explorar suas vantagens de posse de tecnologias “tropicalizadas” – adaptadas às necessidades de tais mercados e favorecidas pelas semelhanças culturais (LOPEZ, 1999).

Dias (1994), Goulart, Brasil e Arruda (1996), BNDES (1995), Lopez (1999) indicam que a partir de meados da década de 1980 já pode ser evidenciado um processo de internacionalização. Observa-se que a inserção externa passou a ser uma das diretrizes estratégicas para as empresas brasileiras, influenciadas pelas especificidades setoriais. Nos setores intensivos em recursos naturais, os investimentos se concentravam na abertura de escritórios comerciais, uma vez que a disponibilidade de matérias-primas no Brasil explica o comportamento altamente internacionalizado do setor do ponto de vista das exportações. Alguns exemplos são as indústrias alimentícias e de bebidas (Sadia, Perdigão, Copersucar e Brahma) e papelreira, com o objetivo de atender o mercado latino-americano (LOPEZ, 1999; DIAS, 1994).

No setor de bens de capital, a instalação de novas plantas produtivas também foi mínima, as empresas exportadoras da área (Villares, Weg Motores, Fupresa, Nardini) recorreram à instalação de escritórios de serviços pós-venda, incluindo plantas de prova e recuperação de equipamentos. As indústrias têxtil e do vestuário buscaram expandir seus negócios no exterior de modo a melhorar o contato com os clientes e obter maiores margens de comercialização. Algumas empresas (Artex, Hering, São Paulo Alpargatas, Staroup) instalaram plantas produtivas de pequena escala na Europa, principalmente, na Espanha e Portugal, e nos EUA. Em alguns casos ocorreram desinvestimentos das empresas desse setor em momento posterior (DIAS, 1994).

Lopez (1999) aponta que o setor cujo processo de internacionalização avançou em maior medida, tanto quantitativamente como qualitativamente, foi o de autopeças. Desde os anos 1980, algumas empresas (Cofap, Freios Vargas, Metal Leve, Sabó) instalaram escritórios para atender suas vendas nos EUA e na Europa, as quais permitiam a entrega *just in time* das partes e peças exigidas pelos clientes. As transformações ocorridas na lógica do setor automobilístico com a introdução de métodos *toyotistas* e outras inovações tecnológico-organizacionais, além da intenção de evitar eventuais barreiras protecionistas somados ao alto custo do transporte em relação ao valor unitário do produto, pesaram na decisão de internacionalizar a produção de autopeças. É importante observar

que a internacionalização das empresas de autopeças brasileiras culminou na absorção destas por empresas transnacionais (ETNs) dos países desenvolvidos. Em momento posterior, a criação do Mercosul também influenciou a intensificação da internacionalização do setor, pois induziu um processo de especialização e intercâmbio comercial das unidades produtivas entre o Brasil e a Argentina.

O setor siderúrgico também foi um dos casos mais significativos de emissão de IDBE do início da internacionalização brasileira. As empresas Gerdau e Usiminas adquiriam plantas no exterior objetivo de constituir vantagens competitivas em mercados regionais, assim, adquiria matérias-primas e sua produção era comercializada obtendo reduções significativas no custo de transporte (DIAS, 1994). A mineradora Vale também foi um dos casos de grande movimento de IDE, sua internacionalização começou ainda quando a empresa era estatal e depois de privatizada o processo se intensificou. Os principais investimentos daquele período foram a compra de plantas nos EUA e na França (LOPEZ, 1999).

Por meio da liberalização econômica ocorrida no início da década de 1990, as empresas brasileiras demonstraram processos de internacionalização mais consistentes, motivadas pela remoção das barreiras tarifárias e não-tarifárias e a estabilização monetária. O maior envolvimento no mercado internacional se deu como estratégia de proteção contra a concorrência de produtos estrangeiros no mercado interno, pois procurava ser competitivo internacionalmente (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996).

No âmbito da política industrial do período Collor/Itamar Franco, 1990 a 1994, a PICE propunha uma política de competitividade para apoiar na modernização tecnológica do parque industrial e uma política de concorrência com a abertura comercial e o incentivo à competição doméstica. Tais políticas tinham a meta de eliminar a intervenção do Estado no desenvolvimento industrial, contrariamente ao modelo de substituição de importações. O governo FHC permaneceu com o mesmo viés liberal dos anos anteriores cuja ausência de política industrial se sustentava no cerne do Estado regulador.

Os primeiros movimentos relacionados ao incentivo governamental à internacionalização de empresas brasileiras foram vistos no segundo governo FHC. Para Vigevani, Oliveira e Cintra (2003 apud Menezes, 2012), houve esforços para que a política externa brasileira fosse mais proativa, nesse sentido, buscou-se a estabilização das normas e regras internacionais de modo a aumentar a institucionalização no âmbito do comércio exterior. Ricupero e Barreto (2007) assinalam que no início dos anos 2000, foram realizados estudos para examinar a necessidade da criação de uma agência de promoção do IDBE, a qual não deu procedência, cabendo ao BNDES o papel de instituição executora dos programas governamentais.

O apoio do BNDES à internacionalização das empresas brasileiras via IDBE esteve restrito até 2002, antes disso é possível identificar suportes às empresas exportadoras. Por meio do Decreto nº 4.418/2002 foram incluídas pela primeira vez no estatuto do BNDES as diretrizes que buscavam orientar a criação de uma linha apta a estimular a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado externo através do apoio de investimento e projeto realizados em outros países. Como contrapartida, exigia-se o crescimento das exportações brasileiras. Conforme apontam Alem e Cavalcanti (2007, p. 277), “o apoio à internacionalização de empresas nacionais deve ainda favorecer uma integração competitiva das companhias brasileiras ao processo de Globalização Produtiva, e pode também representar uma oportunidade para que sejam efetuados investimentos estratégicos em projetos de integração regional”.

Nos governos Lula (2003-2006 e 2007-2010), o Brasil já havia alcançado a estabilidade e retomado o crescimento econômico, bem como o ambiente internacional encontrava-se mais favorável. No tocante às políticas externas, o governo procurou diversificar as parcerias econômicas e ampliar os espaços multilaterais, além disso, a região da América do Sul foi identificada como importante para a inserção internacional. Desta forma, a internacionalização de empresas fez parte da estratégia externa do país, em que a Apex-Brasil e o BNDES têm sido os instrumentos de estímulo desse tipo de ação (MENEZES, 2012).

Em 2004, à luz da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), o governo delineou expandir a base industrial brasileira através da melhoria da capacidade inovadora das empresas. Entendia-se como imprescindível a um país que almeja maior destaque no cenário internacional possuir as suas ETNs, considerando as vantagens comerciais, tecnológicas e políticas ligadas a elas (SALERNO; DAHER, 2006).

A partir de então o apoio à internacionalização tem sido tema recorrente nos relatórios anuais do BNDES. Em 2005, o BNDES aprovou o primeiro financiamento dentro de sua linha de internacionalização, no qual foram liberados US\$ 80 milhões para a empresa Friboi para a compra de 85% da empresa argentina Swift Armour S.A. Em 2007, o comprometimento com a exportação deixou de ser exigido às empresas que recebem auxílio financeiro do Banco, passando para a obrigatoriedade em contribuir com o desenvolvimento econômico e social do país, conforme o Decreto nº 6.322/2007.

A Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), lançada em maio de 2008, tinha como norte “a sustentação de um longo ciclo de desenvolvimento produtivo, apoiado no investimento, na inovação, na competitividade das empresas e na ampliação das exportações” (CANO; SILVA, 2010, p. 11). Nesse ínterim integrava a preocupação quanto ao estímulo à internacionalização produtiva das empresas brasileiras. Uma das ações delineadas para alcançar as metas dos “Programas para consolidar e expandir a liderança” era a concretização de empresas multinacionais brasileiras em

carne bovina, aves, papel e celulose e petroquímica. As maiores empresas representantes desses setores – Friboi/JBS, Perdigão/Sadia, Aracruz, Votorantim, Braskem/Quattor – foram consideradas as “campeãs nacionais” e receberam atenção especial do BNDES para sua internacionalização.

Neste mesmo ano o BNDES criou a Área Internacional (AINT), a qual é responsável pela captação de recursos externos e pela estruturação de fundos direcionados a internacionalização brasileira. Com o objetivo de coordenar e delinear as atividades associadas à atuação internacional do BNDES por meio das empresas brasileiras foi implantado um escritório em Montevidéu, no Uruguai, para auxiliar os negócios relacionados ao MERCOSUL, e uma subsidiária em Londres, na Inglaterra, na forma de empresa de participações sem atividades financeiras (*investment holding company*) (BNDES, 2008).

O BNDES aprimorou outro instrumento de apoio à internacionalização em 2009. A atuação da BNDESPAR visa apoiar os processos de capitalização, desenvolvimento, consolidação e internacionalização de empresas brasileiras e o reforço de suas estruturas de capital, induzindo a adoção das melhores práticas de sustentabilidade, o fortalecimento da capacidade inovadora e da governança empresarial. As participações societárias são sempre de caráter minoritário, com especial atenção para a formação de liquidez dos ativos, visando à reciclagem dos recursos (BNDES, 2011).

O apoio à internacionalização também constou na política industrial, tecnológica, de serviços e comércio exterior do governo Dilma. O Plano Brasil Maior (PBM) (2011 a 2014) teve foco no estímulo à inovação e à produção nacional para alavancar a competitividade da indústria no mercado interno e externo. Dentre suas propostas, empresas nacionais e multinacionais seriam objetivo de política de desenvolvimento industrial, com regimes especiais setoriais de apoio a produção e ao desenvolvimento tecnológico. Assim como, as empresas, sejam nacionais ou multinacionais seriam objetivo de estímulos voltados a inovação, programa de qualificação profissional e de promoção de exportação e defesa do mercado interno.

Tabela 1– Financiamento dado pelo BNDES para o IDBE, 2005-2013, em US\$ milhões

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Financiamento BNDES ¹ (A)	79	446	628	2.028	395	1.735	4	7	383
Fluxo de IDBE (B)	2.517	28.202	7.067	20.457	-10.084	11.588	-1.029	-2.821	-3.496
(A)/(B) ²	3%	2%	9%	10%	-	15%	-	-	-

Fonte: BNDES – Relatório de Operações de Internacionalização, 2014. BCB – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Elaboração própria.

Nota: ¹Convertido de Real para dólar americano pela taxa de câmbio de compra média anual fornecida pelo BCB. ²Fluxos negativos impedem o cálculo da participação.

Considerando neste contexto, o apoio do crédito ao processo de internacionalização de empresas, observam-se os desembolsos concedidos pelo BNDES de 2005 a 2013 às empresas que realizaram internacionalização. O valor foi de R\$ 10,8 bilhões. Deste total, quase 81,4% foi destinado às empresas do setor agroindustrial, em seguida, o setor de mineração e o de química e petroquímica receberam 7,7% dos recursos cada. O principal destino do IDBE realizado pelas empresas que

recebem o apoio financeiro do BNDES é a América do Norte (42,7%), em segundo a América Latina (11,1%) e em terceiro a Europa (6,7%). No tocante à natureza das operações, 91% realizaram operações de aquisição e 9% *greenfield*, conforme o Relatório de Operações de Internacionalização do BNDES (2014).

A Tabela 1 relaciona o financiamento do BNDES fornecido às operações de internacionalização e o fluxo de IDBE. Nota-se que houve uma evolução na participação do Banco, que financiou 3% do total dos investimentos em 2005, e passou para 15% em 2010. Porém, os fluxos negativos impedem que a participação seja calculada nos anos posteriores. Em termos absolutos, os recursos do BNDES caíram significativamente nos anos 2011, 2012 e 2013 em comparação com os outros anos. Conforme consta nos relatórios anuais do Banco, os desembolsos para comércio exterior e internacionalização não têm atingido as expectativas nos últimos anos, o que é explicado pela conjuntura econômica internacional desfavorável.

3.2 Coreia do Sul

Após conduzir a industrialização por substituição de importações nos anos 1950, a Coreia do Sul mudou sua estratégia de desenvolvimento em direção a um sistema mais orientado ao exterior, enfatizando a promoção das exportações. A nova estratégia de crescimento liderado pelas exportações passou a abrir o caminho para a emissão do Investimento Direto Sul-coreano no Exterior (IDCE). Durante o processo de desenvolvimento industrial conduzido pelo Estado, o paradigma dominante era formado por uma dicotomia ideológica em que os influxos de capital, as exportações e a propriedade nacional foram favorecidos em detrimento da emissão de IDE, da importação e da propriedade estrangeira. Os primeiros foram estimulados, enquanto os últimos foram, em grande parte, coibidos.

Kwak (2007) argumenta que o IDE emitido pela Coreia do Sul pode ser caracterizado em cinco fases de evolução – 1968 a 1985, 1986 a 1989, 1990 a 1997, 1998 a 2002, 2003 adiante. Na primeira onda do IDCE (1968-1985) os investimentos foram realizados na indústria primária para o desenvolvimento e importação de matérias-primas na forma de recursos naturais. Em 1968, seguindo a estratégia de desenvolvimento orientada para o exterior, o governo permitiu que as empresas nacionais pudessem investir no exterior. No entanto, os níveis de IDCE permaneceram insignificantes até 1980. Por essa razão, até metade de 1980, 400 casos envolvendo emissão de IDE na ordem de US\$ 274 milhões foram solicitados e 352 casos, representando US\$ 145 milhões foram registrados.

Apesar da institucionalização, ainda temia-se que a realização de investimentos fora do país aprofundasse o déficit do Balanço de Pagamentos e fosse responsável por desviar os investimentos internos. As filiais não poderiam reter no exterior um valor superior a US\$ 10 mil e necessitavam da autorização prévia do *Bank of Korea*. Sendo assim, as permissões para fazer investimentos em

mercados estrangeiros foram autorizadas e executadas apenas para as atividades que poderiam contribuir com a política de promoção de exportação e para obter matérias-primas, uma vez que a produção interna via-se prejudicada pela crescente carência de recursos. Durante a primeira etapa, as estratégias de IDCE concentraram-se em *resource seeking* (busca por recursos) e em *market seeking* (busca por mercado), sendo que as atividades de maior destino foram a mineração e silvicultura e a construção (LEE, 2011).

Em 1978 foi criado o Comitê de Investimentos Estrangeiros (CIE), em vigor apenas em 1981, o qual simplificou a regulamentação da emissão de IDE, relaxou os pré-requisitos para os investimentos estrangeiros (lucros acumulados elevados de US\$ 10 mil para US\$ 50 mil) e incentivou alguns subsetores industriais (PATTNAIK; KWON, 2006). Durante os anos de 1980 a 1985, as rendas de IDCE que retornaram ao país representaram 44% do total desses investimentos e, na fase posterior (1986 a 1989), passaram para 14%, o que reflete a política adotada, segundo dados do *Bank of Korea* (2014).

A segunda fase do IDCE foi desencadeada pela mudança nos ambientes nacional e internacional no final de 1980. Por um lado, as economias desenvolvidas caminhavam em direção à liberalização dos mercados, por outro, no plano doméstico a economia apresentava rápidos aumentos salariais e de insumos que diminuía as vantagens competitivas, além da valorização do *Won*. Tais fatores pressionaram a maior mobilidade dos investimentos sul-coreanos. Segundo Pattnaik e Kwon (2006), durante 1986 e 1990, alguns processos exigidos ao IDCE emitido foram mais uma vez simplificados. A segunda fase da internacionalização sul-coreana também marca uma inversão no padrão dos investimentos. Primeiro, o IDCE na indústria passa a ter maior participação, em alguns anos chegou a ser maior que os investimentos no setor primário e nos serviços, além de aumentar nas atividades mais intensivas em tecnologia. Segundo, a América do Norte foi o principal país de destino dos fluxos de IDCE, tanto em relação aos investimentos totais, como também referente ao investimento industrial, de acordo com os dados do *Korea Eximbank* (2014).

A busca pelo equilíbrio no Balanço de Pagamentos foi uma das principais preocupações do governo entre os anos 1990 e 1997, concomitantemente também promoveu a liberalização econômica. Ainda no início do período o IDE emitido foi utilizado como um instrumento de política econômica para o aprimoramento tecnológico das indústrias do país e para gerar divisas externas. Desta forma, o papel do governo foi gradualmente passando de regulador a incentivador do IDCE. O fato de o *Won* nunca ter sido uma moeda forte tornou-se um fardo para a economia sul-coreana, principalmente sobre o seu desempenho exportador. Por isso, a necessidade de mais investimentos para o exterior, tanto direto quanto em carteira, foi enfatizada para garantir reservas em moeda forte para o país (LEE, 2005; LEE, 2011).

Kwak (2007) descreve que a década de 1990 marcou a estratégia de globalização das empresas sul-coreanas que acelerou a saída dos investimentos, o que identifica a terceira fase do IDCE (1990-1997). Em linha com a política industrial do governo, os principais conglomerados nacionais embarcaram em estratégias de globalização ambiciosas destinadas a aumentar a sua quota de produção e vendas no exterior. O governo da Coreia do Sul percebeu que o mercado interno era pequeno demais para alimentar o crescimento contínuo dos maiores *chaebol*. Ao mesmo tempo, os *chaebol* tentaram apanhar os líderes globais por meio do acesso à alta tecnologia no exterior e pelo estabelecimento de extensos sistemas internacionais de produção.

Durante o período de seis anos, com início em 1991, o governo sul-coreano adotou três políticas direcionadas à emissão de IDE: i) utilizou o IDCE como política industrial e como um instrumento de controle para a gestão de divisas; ii) começou a transformar o seu papel de regulador do investimento estrangeiro a fim de estabelecer mecanismos de apoio para expandir a internacionalização das empresas; e, iii) revisou partes do sistema de regulação de investimento com o objetivo de superar o déficit do Balanço de Pagamentos e restringir a desindustrialização doméstica (PATtnAIK; KWON, 2006).

A quarta fase do IDCE apontado por Kwak (2007) veio depois da crise financeira asiática de 1997, ano em que os investimentos caíram fortemente. As empresas sul-coreanas passaram por um amplo processo de reestruturação pós-crise, que incluíram medidas como fechamento de subsidiárias estrangeiras e o cancelamento ou postergação de planos de investimento devido aos problemas de liquidez. No tocante às regulamentações, Pattnaik e Kwon (2006) assinalam que as políticas de liberalização do IDCE sinalizaram uma simplificação das obrigatoriedades exigidas nos investimentos e também a autorização aos bancos a emitir cambiais para o IDE. Como resultado, muitos bancos credores, afiliados aos *chaebol*, e *holdings* foram designados como bancos de manipulação cambial.

Em 1999, o governo aumentou seu incentivo às ETNs sul-coreanas e o *Korea Eximbank* começou a apoiar o financiamento para investimentos externos com fundos constituídos com moeda doméstica. Uma maior quantidade e extensão de garantias financeiras por parte dos bancos e instituições financeiras para as subsidiárias no exterior foram concedidas em 2001. Embora o apoio financeiro às ETNs tenha migrado para o setor privado durante a década 1990, o que impulsionou os conglomerados a também criarem suas próprias instituições bancárias, o governo manteve o acompanhamento das atividades das filiais no exterior.

A quinta etapa do IDCE fica evidente a partir de 2003, de acordo Kwak (2007), quando a economia se recuperou da crise e os investimentos começam a crescer novamente. Conforme Lee (2011), mais desregulamentações nas transações financeiras internacionais ocorreram em 2005.

Em 2007, foi adotada a Política de Apoio às Empresas Sul-coreanas para Investir no Exterior com o objetivo de transformar a Coreia do Sul em um dos mais fortes investidores externos e o Comitê para Operações em Negócios Globais foi estabelecido (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013). As políticas de suporte do IDCE atuais seguem três formas: i) programas de empréstimos: uma linha financiada pelo *Korea Eximbank* que cobre até 80% da operação e uma linha financiada pelo *Economic Development Cooperating Fund* aplicável em países em desenvolvimento com longo prazo de retorno; ii) provisão de informações por agências, tais como o *Korea Eximbank* e a Agência de Promoção do Investimento e Comércio Exterior; e, iii) programas de redução do risco não-comercial oferecidos pela *Korea Export Insurance Corporation* e Acordos de Proteção do Investimento assinado pelo governo com mais de 80 países e acordos de tributação com mais de 70 países (KIM; RHE, 2009 apud RUPPERT; BERTELLA, 2010).

Tabela 2 – Financiamento dado pelo *Korea Eximbank* para o IDCE, 2000-2010, em US\$ milhões

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Financiamento <i>Korea Eximbank</i> ¹ (A)	34	116	336	661	877	1.334	2.251	3.179	4.206	3.409	6.630
Fluxo de IDCE (B)	4.233	2.029	2.920	3.971	5.643	6.359	11.175	19.720	20.251	17.197	19.230
(A)/(B)	1%	6%	11%	17%	16%	21%	20%	16%	21%	20%	34%

Fonte: Ribeiro e Ruppert, 2011. ¹ Convertido de *Won* para dólar americano pela taxa anual fornecida pelo *Bank of Korea*.

O *Korea Eximbank* é o principal órgão responsável pelo financiamento do IDCE. Como mostra a Tabela 2, este tipo de apoio ganhou importância nos anos pós-2000, sendo que, em 2000 o financiamento do Banco correspondeu a apenas 1% dos fluxos de IDCE e passou para 34% em 2010.

4. O desempenho dos Investimentos Diretos no Exterior

4.1 Investimento Direto Brasileiro no Exterior

Durante a década de 1990, duas forças contrárias influenciaram o investimento externo. Por um lado, como consequência da estabilidade macroeconômica ocorreu a ampliação do mercado interno em conjunto com uma valorização da taxa de câmbio e a ausência de fluxo de caixa em moeda forte. Por outro, a abertura econômica estreitou a concorrência e estimulou a internacionalização de algumas empresas. Assim, se nos anos 1990 a internacionalização foi uma resposta aos acontecimentos do momento, nos anos pós-2000 nota-se um interesse ativo em consolidar tal processo, de modo que houve a ampliação da distribuição geográfica do IDBE e alteração nas motivações e estratégias.

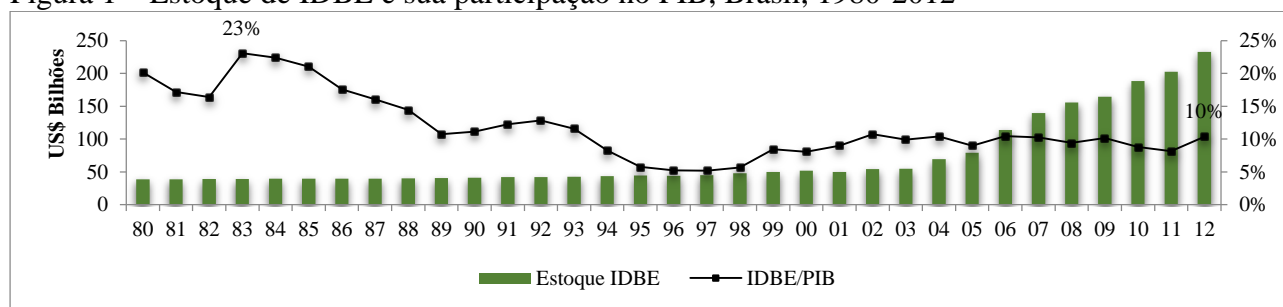
Em comparação com o IDBE anterior à abertura econômica observa-se um avanço significativo no processo de internacionalização. De acordo com Coutinho, Hiratuka e Sabatini (2008), as novas estratégias de inserção externa comportam, além da expansão do mercado, a possibilidade de alavancar as capacidades competitivas e o acesso a recursos para encarar a concorrência global. Da mesma forma, as empresas passaram a adotar a expansão internacional como condição da capacidade

de competição no longo prazo. As condições macroeconômicas também foram um fator contributivo, uma vez que a maior facilidade de acesso ao crédito, o controle da inflação e o equilíbrio no Balanço de Pagamentos permitiriam sustentar a rentabilidade interna e a oferta de financiamentos.

Ainda nos anos 1990 os investimentos iniciais estiveram concentrados nos países do Mercosul, como proveito da abertura do processo de integração, e comandados por indústrias dos setores de siderurgia, bens intermediários e material de transporte. No tocante a este último, as estratégias das empresas identificaram na internacionalização a oportunidade de integração em redes de produção global, sobretudo na indústria de autopeças. Em mercados mais exigentes, como o norte-americano, o crescimento das exportações industriais incentivou a presença da produção no exterior (IGLESIAS; VEIGA, 2002).

O estoque de IDBE não passou de US\$ 50 bilhões até o ano 2000, a partir de então observam-se grandes incrementos ao longo dos anos, em 2004 os investimentos cresceram 26% e em 2006 chegaram a 44%, em comparação ao ano imediatamente anterior. Contudo, a relação do estoque de investimentos com o PIB do Brasil teve uma trajetória descendente, evidenciando que, mesmo com crescimentos expressivos do IDBE, seu incremento foi menor que o esperado dado o crescimento da economia interna, conforme ilustra a Figura 1.

Figura 1 – Estoque de IDBE e sua participação no PIB, Brasil, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

Os investimentos realizados após os anos 2000 são direcionados a Europa, a América do Norte e a América Latina, além dos paraísos fiscais. Na Tabela 3 estão relacionados os principais países que receberam o IDBE desde 2001. Os grandes recursos nos últimos anos responsáveis por colocar a Áustria como principal destino do IDBE se referem aos investimentos na indústria extrativa, comandados por uma subsidiária da Vale instalada no país em 2007 que realiza pesquisas na área. A Holanda recebeu montantes expressivos de investimentos brasileiros desde 2004, principalmente, da Petrobrás. Contudo, no último triênio destacou-se na indústria de transformação também recebendo investimentos da empresa Braskem. A Espanha, a Argentina e os EUA podem ser considerados destinos tradicionais dos investimentos brasileiros devido aos fluxos constantes. Corrêa e Lima (2008) apontam que a partir de 2002, o Brasil se tornou o maior investidor internacional da Argentina.

Os investimentos na Espanha já chegaram a representar 3,8% do total recebido pelo país em 2001 e os investimentos nos EUA, a 1,5%.

Como consequência de duas décadas sem política industrial propositiva, a internacionalização das empresas da América Latina enfrentou muita dificuldade em adentrar nos mercados desenvolvidos. Neste ponto, as maiores corporações da América Latina, incluindo as do setor tecnológico, não tinham conseguido acumular tecnologia a fim de tornarem-se inovadores em indústrias intensivas em tecnologia – forma com que as empresas asiáticas têm se mostrado bem-sucedidas. Maiores investimentos no exterior foram direcionados para outros países em desenvolvimento, no setor de serviços e nas indústrias baseadas em recursos naturais e em setores tradicionais. No quadro da globalização, essas empresas também foram confrontadas pela concorrência mais dura de ETNs de outras regiões, o que sugere que para sobreviver seriam forçadas a expandir suas atividades para se beneficiar de economias de escala e reforçar a sua competitividade.

Tabela 3– Principais países de destino do estoque de IDBE¹, Brasil, média dos triênios de 2001 a 2012, em US\$ milhões

Rank	País	2001-2003		2004-2006		2007-2009		2010-2012	
		US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%
1	Áustria	151	0	1.625	2	32.905	21	47.693	22
2	Estados Unidos	1.980	4	3.794	4	9.494	6	16.840	8
3	Holanda	565	1	2.496	3	2.806	2	20.504	9
4	Espanha	2.144	4	3.522	4	4.905	3	12.182	6
5	Luxemburgo	1.019	2	3.578	4	4.535	3	8.546	4
6	Argentina	1.688	3	2.035	2	3.488	2	5.853	3
7	Uruguai	3.161	6	2.188	2	2.429	2	2.793	1
8	Portugal	1.005	2	942	1	1.689	1	2.841	1
9	Reino Unido	300	1	758	1	1.089	1	1.352	1
10	Peru	52	0	278	0	517	0	2.404	1
11	Canadá	253	0	38	0	449	0	1.896	1
12	Chile	182	0	748	1	481	0	866	0
13	França	154	0	178	0	411	0	1.171	1
14	México	85	0	160	0	630	0	909	0
15	Venezuela	32	0	106	0	442	0	967	0
16	Colômbia	68	0	51	0	374	0	981	0
17	Itália	147	0	129	0	295	0	416	0
18	Suíça	40	0	54	0	312	0	479	0
19	Alemanha	132	0	206	0	187	0	293	0
20	Paraguai	54	0	115	0	164	0	419	0
21	Índia	0	0	0	0	-	-	-	-
Subtotal		13.210	25	23.002	26	67.602	44	129.404	59
Outros		39.791	75	64.541	74	85.898	56	89.755	41
Total		53.001	100	87.544	100	153.500	100	219.159	100

Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012. Elaboração própria.

Nota: ¹ Inclui participação no capital (a partir de 10%) e empréstimos intercompanhia. ² Países classificados conforme somatório de todos os anos.

Os dados da Tabela 4 exibem o IDBE por atividades industriais classificadas pelas suas categorias de uso. Uma primeira observação importante é que o IDBE industrial está aumentando sua participação no total: no triênio de 2001-2003 representava 4% do total dos recursos e passou para 17% no triênio 2010-2012. Na indústria, as atividades de bens intermediários – metalurgia, produtos de minerais não-metálicos e produtos químicos – apresentaram as maiores taxas de crescimento cuja maior proximidade com os países do Mercosul contribuiu para tal desempenho. Da mesma forma,

mas em intensidade menor, estão os produtos de borracha e de material plástico e os produtos de metal.

A categoria de bem de consumo durável, representada pela fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias, tem investido mais nos dois últimos triênios conduzido pela fabricação de autopeças. O acordo automotivo entre Brasil e Argentina e Brasil e México também contribuiu para o crescimento dos investimentos. O grupo das indústrias tradicionais, classificadas como bens de consumo não duráveis, apresentaram crescimento mais modestos, como é o caso da fabricação de têxteis e de artefatos de couro e calçados. Tais indústrias vêm sofrendo com a competição externa no ambiente doméstico e as vantagens de internacionalizar são, na maioria das vezes, insuficientes. Porém, não é o caso da indústria de alimentos e bebidas, na qual os investimentos externos cresceram significativamente. Além de contar com o apoio financeiro governamental, é uma indústria que possui uma sólida estrutura dentro do país e tem vantagens de propriedade para internacionalizar.

Tabela 4 – Distribuição do IDBE¹ por setores econômicos, Brasil, média triênios de 2001 a 2012, em US\$ milhões

Setores/atividades	2001-2003		2004-2006		2007-2009		2010-2012		Categorias de uso da indústria
	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	683	2	2.285	3	38.365	32	58.813	29	
Indústria	1.698	4	2.074	3	16.581	14	34.322	17	
Produtos alimentícios e bebidas	152	0	398	1	9.233	8	10.538	5	Consumo não durável
Metalurgia	6	0	68	0	3.314	3	12.798	6	Intermediário
Produtos minerais não-metálicos	244	1	22	0	1.348	1	6.692	3	Intermediário
Produtos de borracha e de material plástico	247	1	402	1	343	0	533	0	Intermediário
Veículos automotores, reboques e carrocerias	116	0	60	0	490	0	616	0	Consumo durável
Produtos de metal	138	0	538	1	162	0	195	0	Intermediário
Produtos químicos	24	0	55	0	198	0	618	0	Intermediário
Produtos têxteis	32	0	176	0	237	0	336	0	Consumo não durável
Máquinas e equipamentos	105	0	178	0	183	0	300	0	Bens de capital
Produtos diversos	0	0	0	0	82	0	155	0	-
Fabricação de artefatos de couro e calçados	2	0	6	0	21	0	59	0	Consumo não durável
Outros	630	1	172	0	971	1	1.483	1	
Serviços	41.202	95	68.027	94	64.223	54	109.921	54	
Total	43.583	100	72.386	100	119.169	100	203.057	100	

Fonte: Banco Central do Brasil – Capitais Brasileiros no Exterior, 2006 e 2012. Elaboração própria.

Nota: ¹ Inclui participação no capital (a partir de 10%). ² Atividades industriais classificadas conforme somatório de todos os anos.

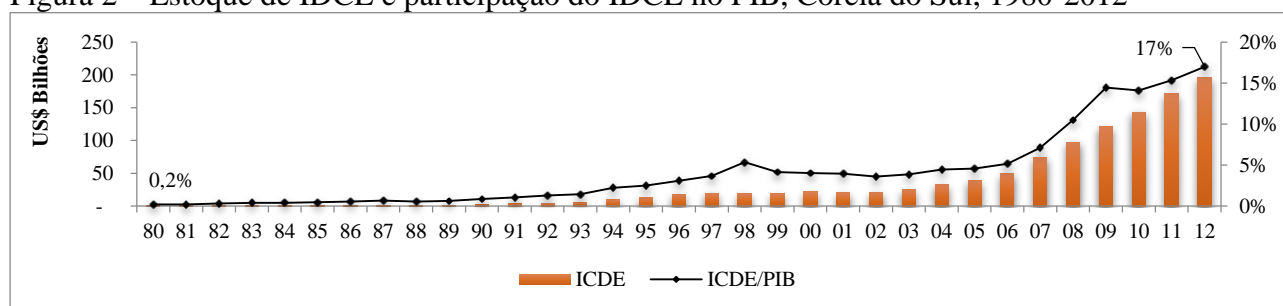
O grupo de bens de capital, que corresponde à indústria de máquinas e equipamento, recebeu baixos níveis de investimentos brasileiros no exterior. A importância desse grupo é singular para qualquer economia, pois ditam o ritmo de incremento da produtividade econômica e é responsável pela difusão do progresso técnico.

4.2 Investimento Direto Sul-Coreano no Exterior

De modo geral, a experiência sul-coreana sugere que o investimento no exterior é determinado por vários fatores, tanto nacionais quanto globais. No contexto macroeconômico nacional, os fatores que se destacam são: i) os salários internos elevados no decorrer da industrialização impulsionaram as indústrias intensivas em trabalho buscar mercado com salários mais baixos; ii) a taxa de juros interna foi usada pelo governo como um instrumento para favorecer o investimento no mercado

doméstico; iii) a taxa de câmbio que, por um lado impulsionou os investidores a buscar reservas em moeda forte, por outro lado a desvalorização da moeda nacional dificultou os investimentos no exterior; e, iv) o mercado interno pequeno limitou o crescimento dos *chaebol*, evidenciando a necessidade da expansão externa. Ao mesmo tempo, os fatores de atração global se referem a: i) necessidade de recursos naturais, pois o país era carente dos mesmos devido ao seu pequeno tamanho; ii) proximidade geográfica com os mercados de exportação; iii) acesso à tecnologia, uma vez que o país teve uma industrialização tardia (KWAK, 2007).

Figura 2 – Estoque de IDCE e participação do IDCE no PIB, Coreia do Sul, 1980-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria.

O estoque de IDCE não passou de US\$ 1 bilhões até o ano 1987, a partir de então observam-se grandes incrementos ao longo dos anos. Em 1990 o montante investido foi de US\$ 2,3 bilhões e chegou a US\$ 196,4 bilhões em 2012. É possível notar que a expansão do IDCE acompanhou o crescimento do PIB, conforme ilustra a Figura 2.

Tabela 5– Principais países de destino do fluxo de IDCE, Coreia do Sul, média dos anos 1990-1997; 1998-2002; 2003-2007; 2008-2013, em US\$ milhões

Rank	País	1990-1997		1998-2002		2003-2007		2008-2013	
		US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%
1	EUA	636	26	1.185	26	1.848	18	4.312	18
2	China	461	19	709	16	3.179	30	3.672	15
3	Hong Kong	99	4	269	6	691	7	1.579	7
4	Vietnã	75	3	84	2	514	5	995	4
5	Reino Unido	91	4	189	4	143	1	1.167	5
6	Holanda	33	1	392	9	165	2	992	4
7	Indonésia	157	7	115	3	130	1	739	3
8	Brasil	15	1	33	1	115	1	748	3
9	Singapura	17	1	106	2	271	3	524	2
10	Malásia	43	2	36	1	77	1	593	2
11	Alemanha	72	3	66	1	144	1	395	2
12	Índia	45	2	82	2	109	1	322	1
13	Filipinas	37	2	81	2	50	0	356	1
14	México	17	1	28	1	58	1	297	1
15	Rússia	15	1	14	0	87	1	242	1
16	Tailândia	48	2	45	1	70	1	167	1
17	Polônia	27	1	82	2	95	1	42	0
18	Eslovaca	2	0	0	0	146	1	75	0
19	República Tcheca	1	0	6	0	133	1	79	0
20	Turquia	6	0	10	0	36	0	122	1
Subtotal		1.897	79	3.533	77	8.061	77	17.418	72
Outros		507	21	1.028	23	2.467	23	6.845	28
Total		2.404	100	4.561	100	10.529	100	24.263	100

Fonte: KoreaEximbank, 2014. Elaboração própria.¹ Países classificados conforme somatório de todos os anos.

Os destinos tradicionais do IDCE são os países da sua região. Os investimentos realizados na Ásia correspondem, em média, mais de 40% do total. Conforme Rugman e Doh (2008), os *chaebol* têm vantagens em se orientar à região do Sudeste Asiático oriundas do relacionamento comercial entre os governos, dos conhecimentos locais e dos benefícios filiados a tais grupos. A partir de 2004, o governo abriu escritórios do Centro de Serviços para Investidores Sul-coreano no Exterior em Pequim, na Indonésia, no Vietnã e na Holanda (NICOLAS; THOMSEN; BANG, 2013). Tal iniciativa estimulou ainda mais os investimentos nesses países, como é possível notar na Tabela 5.

Os EUA também recebem grande parte das operações sul-coreanas em decorrência do longo período de acordos comerciais e políticos entre os países. Os fluxos recebidos pelo território estadunidense se intensificaram nos anos 1990, sobretudo, após-2000, direcionados por empresas que buscavam o aprimoramento tecnológico. Tais empresas se localizaram na região do Vale do Silício e receberam apoio governamental para melhorar a geração de inovação. Conforme a KOTRA (2014), desde 2008 o número de empresas sul-coreanas localizadas no Vale do Silício dobrou de 80 para mais de 160 em 2013, entre essas estão a Samsung, a LG e a Hyundai. As motivações incluem a busca por parceiros para o aprimoramento tecnológico e a busca por um mercado consumidor com renda per capita elevada, uma vez que seu mercado doméstico encontra-se saturado. Também, em alguns países da América Latina, como Brasil e México, vêm recebendo mais recursos sul-coreanos nos últimos anos, os quais estão ligados principalmente à indústria automotiva.

Tabela 6 – Distribuição do IDCE por setores econômicos, Coreia do Sul, média dos anos 1990-1997; 1998-2002; 2003-2007; 2008-2012, em US\$ milhões

Setores/atividades	1990-1997		1998-2002		2003-2007		2008-2012		Categorias de uso
	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	US\$ mi	%	
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	896	11	1.581	7	3.769	7	33.122	17	
Indústria	4.505	56	12.939	53	25.942	51	83.608	42	
Veículos automotores	313	4	1.542	6	3.598	7	16.241	8	Consumo duráveis
Produtos de metal	1.114	14	1.496	6	3.020	6	12.174	6	Intermediário
Radio,TV, eq. Comunicação	818	10	4.082	17	4.448	9	5.572	3	Consumo duráveis
Têxtil e confecção	625	8	1.592	7	2.925	6	5.000	2	Consumo não duráveis
Produtos químicos	221	3	429	2	2.333	5	6.557	3	Intermediário
Máquinas e equipamentos	122	2	190	1	2.036	4	3.598	2	Bens de capital
Computadores e eq. de escritório	108	1	750	3	942	2	3.960	2	Bens de capital
Produtos de borracha e plástico	228	3	652	3	1.222	2	2.976	1	Intermediário
Produtos alimentícios	197	2	474	2	983	2	2.756	1	Consumo não duráveis
Outros eq. Transporte	11	0	172	1	365	1	2.989	1	Bens de capital
Refino de petróleo e outros tratamentos	5	0	7	0	157	0	1.247	1	Intermediário
Madeira, edição e publicação	200	2	443	2	455	1	287	0	Consumo não duráveis
Instrumentos ópticos, de precisão e médicos	-	-	-	-	310	1	1.001	0	Intermediário
Farmacêutica	-	-	-	-	124	0	339	0	Consumo não duráveis
Fabricação de aeronaves e veículos espaciais	-	-	-	-	4	0	8	0	Bens de capital
Outros	545	7	1.109	5	3.019	6	18.904	9	
Serviços	2.629	33	9.748	40	20.947	41	83.735	42	
Total	8.031	100	24.268	100	50.658	100	200.465	100	

Fonte: OECDStats, 2014. Elaboração própria.¹ Atividades industriais classificadas conforme somatório de todos os anos.

No tocante à distribuição setorial do IDCE, observa-se que a maior parte dos recursos é alocada na indústria, chegando a representar quase metade do total do IDE emitido. No último período observado (2008-2012), a indústria perde participação em detrimento dos investimentos no setor

primário, esses tiveram crescimento constante na atividade de mineração, segundo a Tabela 6. Nos anos 1990, as atividades industriais que mais receberam investimentos foram a metalmeccânica, produtos químicos, produtos de plástico e borracha e têxtil e confecção. Nos anos pós-2000, as indústrias com maior intensidade tecnológica são o motivo de saída do IDE, desta forma, os maiores investimentos foram vistos na fabricação de veículos automotores, produtos de metal e equipamento de comunicação, rádio e TV.

Kim e Rhe (2009) elencam os quatro motivos principais das ETNs sul-coreanas. Em primeiro lugar ficaram os fatores que buscam a redução de custos (*efficiency seeking*) e a aprendizagem tecnológica (*strategy asset seeking*). No caso de redução de custos, a China é o local principal do IDCE por causa de seu baixo custo de trabalho, o que é, segundo o *Korea Eximbank* (2004), cerca de um décimo em relação ao custo na Coreia do Sul. O segundo fator motivacional se refere às condições da demanda que incluem a busca de mercado, requisitos de presença local, a produção de aprendizagem mercado (*Market seeking*). Muitas empresas procuram um mercado estrangeiro para diversificar o risco de se concentrar no mercado interno. Como terceiro motivo, as ETNs sul-coreanas seguiram uma estratégia de seguir os clientes/fornecedores já adquiridos (*Market seeking*), como a adotada pela Hyundai Motors que possui aproximadamente 10% dos seus fornecedores no exterior, como também, buscar uma infraestrutura e regulação favoráveis (*strategy asset seeking*).

O quarto motivo se refere às estratégias concorrenciais e às vantagens de localização. A Taekwang Corporation investiu em instalações de produção no Vietnã e contratou mais de 10.000 trabalhadores vietnamitas, uma vez que o país é conhecido como um lugar em que as questões trabalhistas são mais fáceis de gerenciar. Em termos de *catch-up*, as empresas sul-coreanas investem no exterior para imitar ou para compensar as vantagens dos seus concorrentes interno que realizaram investimentos anteriores no exterior. Por exemplo, a Samsung Electronics e LG Electronics são os dois maiores concorrentes da indústria sul-coreana de eletrônicos e concorrem também internacionalmente (KIM; RHE, 2009).

5. À guisa da conclusão: avaliação geral

As trajetórias de desenvolvimento seguidas pelo Brasil e pela Coreia do Sul possuem uma característica fundamental, a forte atuação do Estado como planejador e coordenador do processo industrial. Na contramão dessa semelhança, encontra-se uma diferença central que explica o processo de internacionalização dos dois países: a formação industrial da Coreia do Sul uniu o Estado com o capital nacional e, no Brasil, o capital nacional foi coadjuvante.

Considera-se que muitos fatores influenciaram a formação desse cenário. Um deles é a diferença entre uma industrialização “a convite”³, como a sul-coreana, e uma industrialização exploratória como foi o processo ocorrido no Brasil. Além disso, a Coreia do Sul se beneficiou com a extensão da produção japonesa no seu território de modo que as suas empresas obtiveram acesso às formas mais modernas de produção, ao passo que no Brasil foram usadas as formas sem obrigatoriedade privada de atualização.

O modo como a Coreia do Sul levantou os recursos necessários para a consolidação do seu complexo industrial é um dos fatores mais importante do seu processo de desenvolvimento e uma das principais diferenças em relação ao Brasil. A ausência de dinamismo do setor exportador aliada à baixa poupança interna e à falta de fontes de financiamento nacional para os programas governamentais brasileiros não deixou muitas alternativas ao Estado senão a promoção e a atração dos capitais externos. A Coreia do Sul contou com sua relação privilegiada com os EUA além de empréstimos externos que puderam ser administrados pelo governo conforme os planos de desenvolvimento.

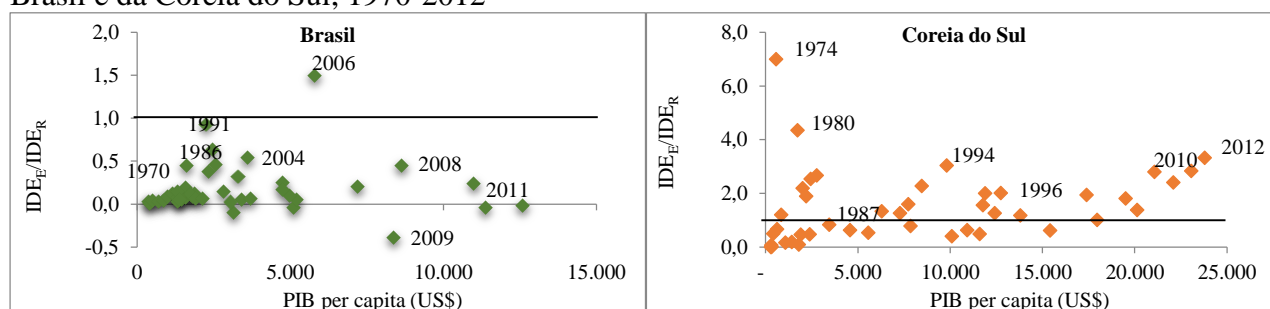
A Figura 3 mostra a correlação da razão entre o IDE emitido (IDE_E) e IDE recebido (IDE_R) com o PIB per capita do Brasil e da Coreia do Sul. Constata-se que os fluxos de IDEs recebidos foram maiores que os fluxos emitidos ao longo dos anos, exceto em 2006, no caso brasileiro. Contudo, é possível notar que durante os primeiros anos, enquanto o PIB per capita não chegava a US\$ 2 mil por ano, essa relação era próxima de zero e que ela vai crescendo de modo oscilatório *pari passu* ao crescimento do PIB per capita. Em decorrência da forma como a industrialização brasileira foi sendo construída, na qual a entrada de IDE teve papel principal em alguns dos mais dinâmicos setores industriais, a razão IDE_E/IDE_R está distante de ser maior que 1 (um). De modo oposto evidencia-se a situação da Coreia do Sul, cujo IDE recebido teve um papel coadjuvante e somente foi liberado à medida que o processo industrial se consolidava. Além disso, outros motivos, tais como a formação de grandes conglomerados industriais, o investimento em tecnologia e inovação, o mercado interno limitado e a corriqueira ajuda norte-americana, também contribuíram para que a razão IDE_E/IDE_R fosse aumentando na mesma intensidade que a evolução do PIB per capita.

No tocante ao processo de internacionalização, observou-se que a trajetória internacional da Coreia do Sul seguiu em paralelo com seu desenvolvimento industrial. É possível notar uma evolução na internacionalização à medida que as vantagens de propriedade das indústrias nacionais se consolidam. Além disso, criou-se uma estrutura institucional ajustada com as estratégias nacionais e com as motivações empresariais. Desta forma, o IDCE mostra um desempenho mais consistente em

³ Termo utilizado por Wallerstein (1979) para descrever a formação do capitalismo do Leste Asiático no pós-guerra por meio da implantação do poder norte-americano no rescaldo da rendição japonesa em 1945, a fim de reconstruir a economia regional. No caso de Coreia do Sul e outros países como, Taiwan e Vietnã, a construção de um novo estado capitalista foi feita através de ocupações militares, intervenções e, fundamentalmente, do fornecimento de níveis maciços de ajuda financeira.

termos quantitativos, é mais diversificado geograficamente e direcionado aos setores mais sofisticados tecnologicamente. No Brasil, as duas décadas em que estiveram presentes a instabilidade interna, a abertura econômica e a reestruturação industrial não foram favoráveis à evolução do IDBE, e quando evoluíram, a trajetória perseguida foi em inversão de setores com menos conteúdo tecnológico.

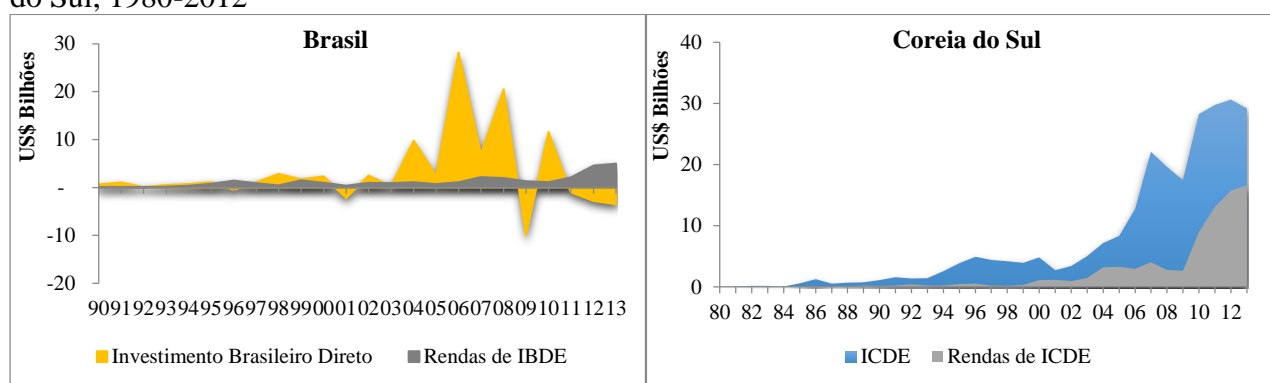
Figura 3 – Relação entre o fluxo de IDE emitido e o fluxo de IDE recebido e o PIB per capita* do Brasil e da Coreia do Sul, 1970-2012



Fonte: UNCTADStat, 2014. Elaboração própria. *Nota: Indicador baseado em Dunning, Kim e Park (2008).

Por consequência, as rendas provenientes do IDCE foram maiores que as do IDBE, como demonstra a Figura 4. No caso sul-coreano, segundo o *Bank of Korea* (2014) as rendas de IDCE que retornaram ao país são mais consistentes, as quais chegaram, em determinado momento, a representar 44% do total desses investimentos (1980-1985). Enquanto as rendas do IDBE foram menores comparativamente aos investimentos sul-coreano ao longo do tempo, o que reflete o tipo de investimento realizado, isto é, majoritariamente destinado ao setor financeiro.

Figura 4 – Fluxos de Investimentos Diretos no Exterior e suas Rendas¹ – Brasil 1990-2012 e Coreia do Sul, 1980-2012



Fonte: Banco Central do Brasil – Balanço de Pagamentos (séries temporais), 2013. Bank of Korea, 2014. Elaboração própria. Nota: ¹As rendas de investimento direto abrangem os Lucros e dividendos relativos a participações no capital de empresas e os Juros correspondentes aos empréstimos intercompanhias nas modalidades de empréstimos diretos e títulos de qualquer prazo. Não incluem os ganhos de capital, classificados como investimento direto na conta financeira.

Nestes termos, a construção deste trabalho permite constatar que o papel do Estado tem uma importância singular no desempenho externo dos países, Brasil e Coreia do Sul. No ambiente doméstico, cabe ao Estado manter uma política industrial ativa e consecutiva, sobretudo, com

objetivos de longo prazo, de modo a identificar os gargalos das indústrias nacionais perante o contexto internacional. Faz-se necessário, a luz da trajetória sul-coreana, identificar os setores mais competitivos e focar no aprimoramento tecnológico destes, isto é, melhorar as vantagens específicas da indústria. No tocante ao ambiente externo, vale investir em políticas exclusivas à inserção internacional, pois entende-se que somente integrado ao mercado estrangeiro é que uma indústria pode concretizar sua competitividade no longo prazo. Nesse sentido, verifica-se a política de promoção das exportações de produtos manufaturados e a assistência aos investimentos externos. É também indispensável a formação de agências especializadas em ajudar nos procedimentos legais, em fornecer uma rede de informações sobre o país receptor e em instrumentos de seguros para os recursos investidos.

Referências

- ALEM, A.; CAVALCANTI, C. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 24, v. 12, p. 43-76, dez. 2005.
- AREND, M. **50 anos de industrialização no Brasil (1955-2005): uma análise evolucionária**. Tese de doutoramento, Programa de Pós-Graduação em Economia – Área de Desenvolvimento Econômico, Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS. Porto alegre, 2009.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. Caracterização do processo de internacionalização de grupos econômicos privados brasileiros. Rio de Janeiro, **Série Pesquisas Empresariais**, n. 1, nov. 1995.
- _____. **Relatório Anual 2011**. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acessado em mar. 2014.
- _____. Relatório de Operações de Internacionalização. Tabulação especial. Disponibilizado em mar. 2014
- BARROS, J.; GOLDSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, n. 66, v. 17(2), São Paulo, Centro de Economia Política, abr./jun. 1997.
- CANO, W.; SILVA, A. Política industrial do governo Lula. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, **Texto para Discussão n. 181**, jul. 2010.
- CANUTO, O. **Brasil e Coreia do Sul: Os (des)caminhos da industrialização tardia**. São Paulo: Nobel, 1994.
- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Unesp; Unicamp, 2002.
- CASTRO, A. et al. Explorando a internacionalização das empresas brasileiras e sua relação com a inovação tecnológica. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, n. 1, v. 1, p. 37-56, jan./abr. 2008.
- CORRÊA, D.; LIMA, G. O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva. **Revista de Economia Política**, n. 2 (110), v. 28, p. 249-268, abr./jun. 2008.
- COSTA, P.; PORTO, G. Proposição de uma tipologia para a internacionalização de P&D interno e externo nas multinacionais brasileiras. **Revista de Administração**, São Paulo, n. 1, v.48, p.145-164, jan./fev./mar. 2013.
- COUTINHO, L. Coreia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e desastres. In: FIORI, J. (org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Rio de Janeiro/Petrópolis: Vozes, p. 351-378, 1999.
- COUTINHO, L.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. O Investimento direto no exterior como alavanca dinamizadora da economia brasileira. In GIAMBIAGI, F.; BARROS, O. **Brasil Globalizado**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- CURADO, M.; CRUZ, M. Investimento Direto Externo e industrialização no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n. 3, v. 12, p. 399-431, set./dez. 2008.
- DALL'ACQUA, F. Crescimento e estabilização na Coreia do Sul, 1950-86. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, n. 45, v. 1, p. 103-125, jan./mar. 1991.
- DIAS, V.V. Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados. CEPAL, **Documento de Trabajo**, n. 33, 1994.

DUNNING, J.; KIM, C.; PARK, D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging-market TNCs today and develop-country TNCs thirty years ago. In: SAUVANT, K. (ed.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** Cheltenham (RU): Edward Elgar Publishing Limited, p.158-180, 2008.

EXIMBANK. Disponível no <<http://www.koreaexim.go.kr>>. Acessado em mar. 2014.

FONSECA, P. O processo de substituição de importações. In: REGO, J.; MARQUES, R. (orgs.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003.

GOULART, L.; BRASIL, H.; ARRUDA, C. A internacionalização de empresas brasileiras: motivações e alternativas. In: BRASIL, H.V., ARRUDA, C. (eds.). **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

GUIMARÃES, A. The activities of Brazilian firms abroad. In: OMAN, C. (ed.). **New forms of overseas investment by developing countries: the case of India, Korea and Brazil**. Paris: OECD, 1986.

HIRATUKA, C. **Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica**. Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2002.

HOCH, C. **A relação entre a internacionalização e a inovação na empresa: um estudo de caso**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2011.

IGLESIAS, R.; VEIGA, P. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileira. In: PINHEIRO, A, MARKWALD, R.; PEREIRA, V. (orgs.) **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Pesquisa de Inovação – PINTEC. Tabulação especial. Disponibilizado em abr. 2014.

KIM, J.; RHE, D. Trends and Determinants of South Korean Outward Foreign Direct Investment. **The Copenhagen Journal of Asian Studies**, n. 1, v. 27, p. 126-154, 2009.

KIM, J-D.; HWANG, S-I. The role of Foreign Direct Investment in East Asian economic development: productivity effects and implications for the currency crisis. In: TAKATOSHI, I.; KRUEGER, O. (ed.). **The role of Foreign Direct Investment in East Asian economic development**. Chicago: University of Chicago Press, v. 9, p. 267-294, 2000.

KOREA. BANK OF KOREA. Disponível no<<http://www.bok.or.kr>>. Acessado em fev. 2014.

KOREA TRADE-INVESTMENT PROMOTION AGENCY – KOTRA. Disponível no <<http://www.kotra.or.kr>>. Acessado em jun. 2014.

KWAK, J. Korean OFDI: investment strategies and corporate motivations for investing abroad. CEPAL, **Desarrollo Productivo**, n. 182, 2007.

LAPLANE, M. F. et al. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, D. (Org.). **El boom de inversión extranjera directa em el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo veintiuno, v. 1, p. 123-208, 2001.

LAPLANE, M. F. et al (2003) **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. Ed. Unesp; Campinas – SP, Instituto de Economia da Unicamp, 2003.

LEE, W. O papel da política científica e tecnológica no desenvolvimento industrial da Coreia do Sul. In: KIM, L.; NELSON, R. **Tecnologia, aprendizado e inovação: as experiências das economias de industrialização recente**. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, p. 365-394, 2005.

LEE, P. **Investimentos coreanos no mundo: IDE e internacionalização das empresas sul-coreana**. Dissertação de Mestrado, Departamento de Geografia. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2011.

LOPEZ, A. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, D., KOSACOFF, B., LOPEZ, A. (eds.). **Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias em mundo globalizado**. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1999.

MASIERO, G. A Economia coreana: características estruturais. Ministério das Relações Exteriores do Brasil, **Seminário sobre Brasil e Coréia do Sul**, Rio de Janeiro, out. 2000.

MENEZES, N. a política governamental brasileira de incentivo à internacionalização de empresas (1997-2005). **Seminário Brasileiro de Estudos Estratégicos Internacionais SEBREEI**, Porto Alegre, jun. 2012.

NICOLAS, F., THOMSEN, S.; BANG, M. Lessons from Investment Policy Reform in Korea. **OECD Working Papers on International Investment**, n. 2, 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. Disponível no <<http://www.oecd-ilibrary.org>>. Acessado em 2013/2014.

PATTNAIK, C.; KWON, K-H. Outward Foreign Investment Policy in Korea: a review on policy issues and performance. **Journal of Korea Trade**. Seoul, n. 3, v. 10, p. 171-193, nov. 2006.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, A. (org.). **Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

RUGMAN, A.; DOH, J. **Multinationals Development**. New Haven & London: Yale University Press, 2008.

RUPPERT, L.; BERTELLA, M. Internacionalização dos conglomerados sul-coreanos. **III Encontro da Associação Keynesiana Brasileira**, São Paulo, ago. 2010.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME – UNEP. Overview of the Republic of Korea's National Strategy for Green Growth, Geneva, 2010. Disponível no <www.unep.org/PDF/PressReleases/201004_unep_national_strategy.pdf>. Acessado em mai. 2014.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **UNCTADStat**. Disponível no <<http://unctadstat.unctad.org>>. Vários acessos.

WALLERSTEIN, I. The rise of East Asia, or the World System in the Twenty-First century. In: **Perspective of the capitalist World System in the beginning of the Twenty-First Century**. Institute of International Studies, Meiji Gakuin University.