

Mestrado em Economia e Gestão Internacional
Faculdade de Economia da Universidade do Porto

**Impacto do IDE no crescimento económico do país receptor –
teoria e evidência empírica**

Rui Fernando Valadares Moura

Novembro de 2009

Orientadora: Rosa Forte

Agradecimentos

Devo agradecer a muitas pessoas que de uma forma ou outra me ajudaram a concluir este trabalho.

Em primeiro lugar à minha orientadora, a professora Rosa Forte, através dos seus contributos, sugestões e comentários, só com eles foi possível obter este trabalho. Também a sua imensa disponibilidade teve um papel importante no desenvolvimento do trabalho.

À Susana que me apoiou e me incentivou para a conclusão do trabalho. Não me esqueço também do facto de estar sempre disponível para as minhas dúvidas, apesar nunca ter tempo para nada.

À minha mãe que sempre me instou a concluir o trabalho e teve uma imensa paciência para ver o caos instalado em casa com papéis espalhados por todo o lado.

À Paula e ao Ricardo pela colaboração nos momentos em que precisava estar isolado a trabalhar. À Inês pela alegria que servia de incentivo e claro ter estragado o meu computador.

Aos meus amigos devo um agradecimento pela paciência em me suportarem das vezes que caíram no erro de me perguntarem como estava a decorrer o trabalho para depois me ouvirem a falar durante horas sobre o tema. Devo também um pedido de desculpa pelas recusas de convites e pelas desmarcações.

A estes e a todos os outros que tiveram também um papel importante na conclusão deste trabalho,

Muito obrigado!

Resumo:

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é geralmente considerado como um factor que afecta o crescimento económico do país receptor, via transferência de novas tecnologias e *know-how*, formação da força de trabalho, integração na economia global, aumento da concorrência e desenvolvimento e reestruturação empresarial. Empiricamente, apesar de uma grande variedade de estudos considerar o IDE gerador de crescimento económico no país receptor, também existem estudos que evidenciam que o IDE já foi fonte de efeitos negativos para o país que o recebeu.

Dada a falta de consenso quanto aos efeitos do IDE no crescimento económico do país receptor, o presente trabalho procede a uma revisão da literatura teórica e empírica existente sobre o tema, com o objectivo de encontrar as possíveis justificações para a divergência de resultados. A ideia principal que sobressai desta revisão é a de que os efeitos do IDE no crescimento económico estão dependentes das condições internas do país receptor do IDE, sejam elas de carácter económico, político, social, cultural ou outro (existentes na altura do IDE ou propiciadas posteriormente). Desta forma, as autoridades dos países de acolhimento têm um papel preponderante na criação das condições que permitam alavancar os efeitos positivos ou minorar os efeitos negativos do IDE sobre o crescimento económico do país receptor.

Palavras-chave: Investimento directo estrangeiro; crescimento económico; revisão de literatura

Índice

Agradecimentos	i
Resumo	ii
Índice	iii
Índice de tabelas	v
Lista de abreviaturas	vi
1. Introdução	1
2. O impacto do IDE no crescimento económico: considerações teóricas	4
2.1. Considerações iniciais	4
2.2. O IDE e a transferência de novas tecnologias e <i>know-how</i>	5
2.3. O IDE e a formação da força de trabalho	7
2.4. O IDE e integração na economia global	9
2.5. O IDE e o aumento da concorrência	12
2.6. O IDE e a reestruturação empresarial	15
2.7. O IDE e a dificuldade de aplicação de medidas económicas	16
2.8. Impacto positivo ou negativo? Factores explicativos	17

3. Impacto do IDE no crescimento económico: evidência empírica	22
3.1. Considerações iniciais	22
3.2. Estudos sobre grupos de países	24
3.3. Estudos sobre países individualmente	26
3.4. Ambiguidade de resultados: possíveis explicações	28
3.4.1. As variáveis utilizadas	28
3.4.2. Diferenças entre países analisados	33
3.4.3. A direcção da relação crescimento económico / IDE	35
4. Conclusões	37
Referências	39
Anexo	46

Índice de tabelas

Tabela 1 - Factores explicativos do impacto do IDE no crescimento económico do país receptor	5
Tabela 2. O IDE e a transferência de novas tecnologias e know-how – principais argumentos	5
Tabela 3. O IDE e a formação da força de trabalho – principais argumentos	8
Tabela 4. O IDE e a integração na economia global – principais argumentos	10
Tabela 5. O IDE e o aumento da concorrência – principais argumentos	13
Tabela 6: Estado de desenvolvimento dos países analisados	23
Tabela 7. O IDE e o crescimento económico do país receptor – resultados de principais estudos empíricos sobre vários países	24
Tabela 8. O IDE e o crescimento económico do país receptor – resultados de principais estudos empíricos com resultados individualizados por país	26

Lista de abreviaturas

ASEAN – Association of Southeast Asian Nations

EAU – Emirados Árabes Unidos

EUA – Estados Unidos da América

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development

PIB – Produto Interno Bruto

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UNDP – United Nations Development Programme

WIR – World Investment Report

1. Introdução

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é geralmente considerado, por muitas instituições internacionais, políticos e economistas, como um factor gerador de crescimento económico e também como a solução para os problemas económicos dos países em desenvolvimento [Mencinger (2003)].¹ As teorias económicas sugerem que os fluxos de capital estrangeiro, quando alocados eficientemente, geram crescimento económico [Mencinger (2003)], havendo até quem o refira como o meio mais eficiente para obter crescimento económico [Lee e Tcha (2004)]. Em 2002, a OECD afirmava que os países com economias mais frágeis consideram o IDE como a única fonte de crescimento e modernização da economia. Esta linha de pensamento leva a que muitos Estados, em particular os de países em desenvolvimento, proporcionem um tratamento especial ao capital estrangeiro [Carkovic e Levine (2002)]. É normal existirem agências públicas cuja actividade consiste em atrair investimentos estrangeiros utilizando fundos públicos, o que demonstra que os Estados estão dispostos a suportar alguns custos para atrair esses investimentos [Ford et al. (2008)]. Os exemplos mais usuais de tratamento especial dado a investimentos estrangeiros são a oferta de terrenos para instalações e a concessão de benefícios fiscais e de empréstimos bonificados [Hanson (2001)].

Apesar do impacto do IDE no crescimento económico ter sido já amplamente estudado [Balasubramanyan et al. (1996); Borensztein et al. (1998); Lim (2001); Carkovic e Levine (2002); Mencinger (2003); Alfaro et al. (2004); Sylwester (2005); Varamini e Vu, (2007)], ainda permanecem dúvidas sobre os reais efeitos provocados, assim como, quais as condições necessárias e quais os meios que levam a um crescimento económico [Balasubramanyam et al. (1996)]. De facto, embora existam muitos estudos que corroboram os efeitos positivos do IDE, alguns autores realçam que continua a não existir consenso quanto ao grau dos efeitos provocados pelo IDE no país receptor [Blomström e Kokko (1998); Lim (2001)]. Também Pessoa (2007) aponta como a principal conclusão que se pode retirar dos vários estudos a existência de uma grande diversidade/ambiguidade de resultados.

Uma explicação adiantada é que apesar do número de estudos ser elevado, o número de países que foram analisados é algo reduzido [Pessoa (2007)]. A diversidade de resultados pode ser consequência das diferenças existentes em cada país que provocam diferentes impactos no

¹ O IDE é geralmente definido como um investimento efectuado por uma entidade (empresa ou indivíduo) não residente no país de destino desse investimento, envolvendo uma relação de longo prazo e o controlo dos activos transferidos, assim como influência sobre a gestão do investimento [UNCTAD (2007), p.245]. Este investimento pode concretizar-se através da fusão com (ou aquisição de) uma empresa existente ou através da criação de uma nova unidade (investimento de raiz).

crescimento [Pessoa (2007)]. Mohnen (2001) refere também que a apresentação de resultados contrários em diferentes estudos pode ser provocada pela falta de análise das condições internas do país receptor do IDE.

A título de exemplo, entre os estudos em que foi concluído que o IDE não provocou crescimento económico constam os de Haddad e Harrison (1993), Grilli e Milesi-Ferretti (1995) e Javorcik (2004). Outros partilham a ideia generalizada que o IDE gera crescimento económico, nomeadamente os de Blomström (1986), De Gregorio (1992), Mody e Wang (1997), Nair-Reichert e Weinhold (2001) e Lensink e Morrissey (2006). No entanto, como realçam Vissak e Roolaht (2005), o número de estudos que evidenciam os efeitos positivos é muito superior aos que se debruçam sobre os efeitos negativos.

Dada a falta de consenso quanto aos efeitos do IDE no crescimento económico do país receptor, consideramos relevante fazer uma análise detalhada dos estudos já efectuados sobre esta relação, com o objectivo de clarificar o tipo de relação existente (positiva/negativa). Tal análise pode ser relevante de forma a obter mais informação sobre como é afectado o crescimento económico dum país face ao IDE recebido. Com esta informação vai ser possível às autoridades dos países de acolhimento do IDE tomarem decisões sobre medidas a adoptar face a este tipo de investimento, quer na alteração de estratégias de atracção do IDE, quer em alterações de políticas, de forma a alavancar os efeitos positivos ou minorar os efeitos negativos do IDE.

Através da revisão da literatura teórica e empírica existente sobre o tema, pretende-se contribuir para o esclarecimento dos efeitos que o IDE provoca no crescimento económico dos países receptores. Por um lado, com a literatura teórica, espera-se explicar os mecanismos através dos quais o IDE afecta o crescimento económico. Por outro lado, uma análise dos estudos empíricos existentes ajudará a explicar a diversidade de resultados. Pretende-se que esta seja a mais ampla possível com estudos sobre o maior número de países disponíveis, pois como já foi referido, pode ser uma explicação para a divergência de resultados e também se obtém uma visão mais global, verificando-se a ausência, ou um impacto pouco significativo, de algum caso específico que poderia enviesar os resultados. Desta forma, espera-se saber quais as explicações para os impactos do IDE no crescimento económico, se estarão dependentes ou relacionados com o país que o recebe, quer com o seu estado de desenvolvimento, como com o seu regime político, inserção no mercado global ou outros. Esta análise com amplitude temporal ajuda também na análise das condicionantes locais, pois em períodos diferentes a estrutura e o posicionamento do país será distinta. O facto de se

utilizar teoria já desenvolvida é também proveitoso, uma vez que já foram apontadas justificações para as conclusões atingidas. Nos estudos em análise, espera-se que estas conclusões apontem um caminho para a explicação dos impactos do IDE.

O presente trabalho encontra-se organizado da seguinte forma. Na secção 2 encontra-se uma revisão da literatura teórica que incide sobre os canais através dos quais o IDE afecta o crescimento económico do país receptor. Na secção 3 apresentam-se alguns dos estudos empíricos sobre este impacto, apresentando algumas das explicações para as discrepâncias dos resultados verificados. Termina-se com as conclusões na secção 4.

2. O impacto do IDE no crescimento económico: considerações teóricas

2.1. Considerações iniciais

Segundo Felipe (1999), de acordo com as teorias neoclássicas da economia o crescimento económico pode ser gerado por duas fontes: a acumulação de factores e a produtividade total dos factores (de acordo com a teoria neoclássica do crescimento e a teoria do crescimento endógeno, respectivamente).² Também De Mello (1997) considera que o efeito do IDE no crescimento económico pode ser analisado considerando estas duas fontes. Por um lado, espera-se que o IDE aumente o crescimento económico através da acumulação de capital no país receptor. Por outro lado, espera-se que o IDE contribua para o aumento do stock de conhecimento da economia receptora e consequente aumento da produtividade total dos factores, através da transferência e difusão de conhecimento.³

De acordo com a OECD (2002), baseando-se na literatura relativa à teoria do crescimento endógeno, são vários os mecanismos/canais através dos quais o IDE pode afectar o crescimento económico do país receptor. Os efeitos do IDE podem ser positivos e/ou negativos, ou seja, para além dos benefícios o IDE pode trazer consigo custos para a economia do país receptor [Mencinger (2003)]. Os mecanismos através dos quais o IDE pode provocar efeitos positivos no crescimento económico podem dividir-se em cinco grandes grupos: a transferência de novas tecnologias e *know-how*; formação da força de trabalho; integração na economia global; aumento da concorrência no país receptor e desenvolvimento e reestruturação empresarial [OECD (2002)]. No entanto, alguns dos mecanismos apontados, nomeadamente os quatro primeiros, também podem actuar de forma negativa sobre o crescimento económico. Adicionalmente, o IDE pode causar dificuldades de aplicação de medidas económicas. A tabela 1 apresenta uma síntese desses mecanismos, evidenciando se o impacto que se espera é positivo e/ou negativo.

² Ozturk (2007), por seu lado, refere que a literatura empírica usualmente utiliza nos estudos o crescimento da acumulação de factores em detrimento da produtividade total dos factores. A explicação, segundo este autor, para esta preferência deve-se ao facto de esta ser mais fácil de quantificar e analisar enquanto a produtividade total de factores acarreta grandes dificuldades na sua medida, devido à falta de modelos econométricos adequados e de disponibilidade de dados apropriados.

³ Como realça De Mello (1997), o IDE envolve a transferência para o país receptor de um vasto conjunto de recursos, incluindo capital financeiro, *know-how* e tecnologia, susceptível de aumentar o stock de conhecimento desse país, através da formação dos recursos humanos, aquisição e difusão de capacidades e introdução de diferentes práticas de gestão e organizacionais.

Tabela 1: Factores explicativos do impacto do IDE no crescimento económico do país receptor

O IDE afecta o crescimento económico do país receptor via ...	Impacto	
	Positivo	Negativo
1. Transferência de novas tecnologias e <i>know-how</i>	X	X
2. Formação da força de trabalho	X	X
3. Integração na economia global	X	X
4. Aumento da concorrência	X	X
5. Desenvolvimento e reestruturação empresarial	X	
6. Dificuldade de aplicação de medidas económicas		X

Como se pode constatar pela observação da tabela 1, os efeitos do IDE sobre o crescimento económico do país receptor são, à partida, ambíguos. De facto, existem mecanismos através dos quais se espera que o IDE afecte positivamente esse crescimento, mas esses mecanismos também podem desencadear um efeito negativo. Assim, exploramos de seguida esses mecanismos (secções 2.2. a 2.7.) e apresentamos os principais factores explicativos da ocorrência de efeitos positivos e negativos (secção 2.8.).

2.2. O IDE e a transferência de novas tecnologias e *know-how*

Como evidenciado na tabela 1, o IDE pode afectar o crescimento económico do país receptor via transferência de tecnologia e *know-how* e esse impacto pode ser positivo e/ou negativo. Na tabela 2, sintetizam-se os principais argumentos que defendem os dois tipos de efeitos.

Tabela 2: O IDE e a transferência de novas tecnologias e *know-how* – principais argumentos

Efeitos positivos	Efeitos negativos
Transferências tecnológicas associadas ao IDE provocam aumentos de produtividade nas empresas locais [Saggi (2002); Hermes e Lensink (2003)]	Empresas locais ficam dependentes das tecnologias trazidas pelas multinacionais e perdem o interesse na produção própria [Vissak e Roolaht (2005)]
Melhorias de desempenho das empresas que recebem essas transferências de tecnologia [Varamini e Vu (2007)]	Multinacionais com atitudes que desincentivam o desenvolvimento tecnológico para manterem as suas vantagens [Sen (1998)]
Novas tecnologias transferidas reduzem custos de investigação e desenvolvimento nas empresas receptoras, tornando-se mais competitivas [Berthélemy e Démurger (2000)]	

As empresas multinacionais são muitas vezes consideradas como as empresas mais desenvolvidas tecnologicamente.⁴ Este facto é explicado por serem responsáveis pela quase totalidade dos gastos em investigação e desenvolvimento do globo [Borensztein et al. (1998)]. Também Ford et al. (2008) apontam as multinacionais como a maior fonte de dispersão de tecnologia pela sua presença nas várias partes do mundo.

A taxa de crescimento de um país pode ser explicada pelo estado da tecnologia que utiliza. Em países em desenvolvimento o crescimento económico depende da implementação de tecnologias mais avançadas trazidas pelas multinacionais [Borensztein et al. (1998)]. Lim (2001) aponta que um dos contributos mais importantes do IDE é o seu papel na transferência de tecnologia avançada dos países desenvolvidos para países em desenvolvimento. Loungani e Razin (2001) defendem que esta transferência permite atingir ganhos que não poderiam ser conseguidos através de investimentos financeiros ou pela aquisição de bens e serviços. Segundo Frindlay (1978), o IDE é uma forma de melhorar o desempenho económico de um país através do efeito de contágio de tecnologias mais avançadas trazidas pelas multinacionais. O IDE é considerado por Saggi (2002) e Hermes e Lensink (2003) como uma forma preponderante de aumentar o crescimento económico, pois as transferências de tecnologia e conhecimentos das multinacionais contribuem para o incremento da produtividade nas empresas locais. O resultado da transferência de tecnologia é a melhoria do desempenho das empresas que a recebem, o que contribui para o crescimento do Produto Interno Bruto [Varamini e Vu (2007)]. A existência de novas tecnologias trazidas pelas multinacionais provoca uma diminuição dos custos suportados pelas empresas receptoras dessas tecnologias com investigação e desenvolvimento. Este facto vai permitir que essas empresas se tornem mais competitivas pela diminuição de custos [Berthélemy e Démurger (2000)].

As transferências tecnológicas são feitas para os fornecedores locais das multinacionais de forma voluntária, para que estes melhorem os produtos que lhes entregam [Rodriguez-Clare (1996)]. Estas novas tecnologias são transferidas sob a forma de formação, assistência técnica e outra informação prestada com o intuito de melhorarem a produção em qualidade e quantidade dos produtos que a multinacional incorpora [OECD (2002)]. O mesmo estudo refere que as multinacionais usualmente também dão apoio aos seus fornecedores locais na compra de matérias-primas e produtos intermédios e até na melhoria das suas instalações. No

⁴ Empresas multinacionais são empresas que possuem ou controlam activos localizados em países diferentes daqueles de onde são originárias, sendo os principais agentes económicos realizadores de IDE.

entanto, em sectores de actividade com rápidas mudanças das tecnologias utilizadas, os principais benefícios trazidos pelas multinacionais são os novos produtos e os novos processos produtivos [Blomström e Kokko (1998)]. Kottaridi (2005) aponta ainda, a ligação que as multinacionais estabelecem com entidades locais de pesquisa, como institutos públicos e universidades, como uma forte fonte de transferência tecnológica.

A transferência de tecnologia, contudo, também pode trazer repercussões negativas. Segundo Vissak e Roolaht (2005), o país receptor pode tornar-se dependente de tecnologias trazidas pelas multinacionais e desenvolvidas noutros países. Este estudo refere que, desta forma, surge uma diminuição do interesse nas empresas locais na produção de novas tecnologias.⁵ Sen (1998) acrescenta ainda que as multinacionais podem ter uma reacção adversa à investigação no país receptor com o objectivo de continuarem a deter uma vantagem face às empresas locais em termos tecnológicos. Este autor refere ainda que com o mesmo intuito as multinacionais apenas transferem tecnologias inapropriadas ou que necessitem de grandes investimentos. Nestas condições ir-se-á perpetuar a dependência tecnológica do país receptor face às multinacionais.

2.3. O IDE e a formação da força de trabalho

Um segundo canal através do qual o IDE pode afectar o crescimento económico do país receptor reside na formação da força de trabalho. Este canal pode favorecer a ocorrência de efeitos positivos mas também negativos, como evidenciado na tabela 3.

Segundo Ozturk (2007), o IDE fomenta o desenvolvimento económico do país receptor através do aumento da capacidade produtiva devido à melhoria da força de trabalho pela formação obtida. Zhang (2001a) afirma que o IDE é fonte de crescimento económico porque transporta consigo *know-how* em métodos de produção e de gestão como também trabalhadores já altamente especializados. De acordo com De Mello (1999), espera-se que o IDE melhore os conhecimentos da força de trabalho pela formação que fornece, através da introdução de novos métodos e práticas produtivas e de gestão.

⁵ Como consequência, Sen (1998) aponta o aumento de gastos com o pagamento de direitos de utilização das tecnologias, maioritariamente ao exterior, que provocará impacto negativo na balança de pagamentos, como se evidenciará na secção 2.4.

Tabela 3: O IDE e a formação da força de trabalho – principais argumentos

Efeitos positivos	Efeitos negativos
IDE transporta trabalhadores já altamente especializados [Zhang (2001a)]	A utilização de tecnologia pelas multinacionais provoca necessidade de menos mão-de-obra que as empresas locais e a sua substituição leva a aumento do desemprego [OECD (2002)]
Multinacionais fornecem formação à força de trabalho [Borensztein et al. (1998); De Mello (1999)], superior às empresas locais [OECD (2002)]	As multinacionais como fonte de formação desincentivam as autoridades locais a investirem nessa área [Ford et al. (2008)]
Força de trabalho melhora pela observação do que se passa nas subsidiárias das multinacionais [Loungani e Razin (2001); Alfaro et al. (2004)] e pela possível incorporação de trabalhadores nas empresas locais [Hanson (2001)]	Saída do país de trabalhadores qualificados pela diminuição de actividades de investigação e desenvolvimento [Vissak e Roolaht (2005)]
Trabalhadores das multinacionais criam empresas próprias [Lim (2001)]	

Uma das formas como essa melhoria do capital humano do país receptor é atingida, é através da aprendizagem que os trabalhadores obtêm pela observação no decorrer de novas operações desenvolvidas nas multinacionais [Loungani e Razin (2001) e Alfaro et al. (2004)]. Como se referiu, o IDE é um veículo de adopção de novas tecnologias no país receptor e, devido a isso, há a necessidade que a força de trabalho seja capaz de utilizá-las. O que acontece muitas vezes é a ausência dessa capacidade, o que leva as multinacionais a darem a formação necessária e assim aumentarem as capacidades no país receptor [Borensztein et al. (1998)]. Segundo a OECD (2002), as multinacionais são uma fonte de formação maior do que as empresas locais. Este facto é explicado pelo uso de novas tecnologias, práticas e métodos que os trabalhadores locais podem não dominar e que pode limitar a sua utilização [Borensztein et al. (1998)]

A formação dada pelas multinacionais traz repercussões à economia do país de acolhimento de formas variadas. Hanson (2001) refere que as empresas locais irão posteriormente contratar este pessoal que obteve formação dada pelas multinacionais transmitindo-a para essas empresas locais. Lim (2001) acrescenta que muitos desses trabalhadores utilizam os novos conhecimentos para a criação de empresas próprias onde irão transmitir os seus conhecimentos para o pessoal desta nova empresa. A OECD (2002) refere que as multinacionais são também responsáveis pela melhoria da formação dos países receptores,

porque demonstram às autoridades locais a necessidade de terem uma força de trabalho capaz e que para tal a formação é essencial.

No que se refere à força de trabalho, também podem existir consequências negativas da entrada do IDE. A utilização de elevada tecnologia por parte das multinacionais leva a antever a necessidade de menos mão-de-obra do que a utilizada pelas empresas locais e a possibilidade de substituição destas por outras empresas que usam um número de trabalhadores menor, levando ao consequente aumento do desemprego [OECD (2002)]. Segundo Ford et al. (2008), outra situação em que as empresas locais vão sentir efeitos negativos é a resultante da diminuição do apoio das autoridades. Estes autores apontam os casos em que as autoridades locais, ao verificarem que as multinacionais são uma fonte de formação e que por isso aumentam os níveis educacionais no país, diminuem os gastos públicos nessa área, o que anula o efeito de formação da força de trabalho propiciado pelo IDE. Uma outra consequência negativa referida é a previsível saída do país de trabalhadores com elevada formação, uma vez que não existem actividades de investigação e desenvolvimento que possam exercer no país receptor [Vissak e Roolaht (2005)].

2.4. O IDE e a integração na economia global

É dado como certo o facto de o IDE contribuir para a integração do país receptor na economia global, quanto mais não seja, através dos fluxos financeiros recebidos do exterior [OECD (2002)]. Esta relação é também demonstrada por Mencinger (2003) onde fica evidente a relação directa entre o aumento do IDE e a rápida integração no comércio global. A integração no mercado internacional provocado pelo IDE provoca um crescimento económico que é tanto maior quanto mais aberto for o país [Barry (2000)]. A tabela 4 sintetiza alguns dos argumentos que justificam esta relação.

Blomström e Kokko (1998) explicam que a integração no mercado global das empresas locais é também feita através da cópia e da obtenção de conhecimentos detidos pelas multinacionais. É evidente que as multinacionais detêm elevados conhecimentos acerca de internacionalização pois já passaram por esse processo. Entre as principais vantagens competitivas detidas pelas multinacionais encontram-se a especialização em marketing, estabelecimentos de redes e criação e desenvolvimento de *lobbies* internacionais. O contacto com as redes das multinacionais é um factor bastante relevante, segundo Zhang (2001a), dado

que existe a possibilidade de nelas se integrarem ou aprenderem com o seu funcionamento e poderem replicá-las.

Tabela 4: O IDE e a integração na economia global – principais argumentos

Efeitos positivos	Efeitos negativos
Empresas locais copiam as multinacionais na sua internacionalização [Blomström e Kokko (1998)]	Fonte de propagação de problemas económicos no exterior [Vissak e Roolah (2005)]
Empresas locais integram-se em redes internacionais das multinacionais [Zhang (2001a)]	Necessidade das multinacionais de matérias-primas de qualidade/quantidade => aumento importações [OECD (2002); Mencinger (2003)]
Exportação de produtos de empresas locais com a marca da multinacional [Blomström e Kokko (1998)]	Repatriamento dos lucros das subsidiárias provoca saída de fundos do país, podendo, no longo prazo, esse impacto ser superior ao investimento inicial [OECD (2002); Ram e Zhang (2002); Hansen e Rand (2006); Ozturk (2007); Duttaray et al. (2008)]
Utilizações de canais internacionais das multinacionais pelas empresas locais [Zhang (2001a)]	Aumentos de gastos com pagamentos de direitos de utilização de tecnologia ao exterior [Vissak e Roolah (2005)]
Multinacionais incorporam as empresas locais na sua estratégia de internacionalização [OECD (2002)]	
Multinacionais provocam aumento das exportações [Zhang (2001b)]	

A forma como os conhecimentos são transmitidos para as empresas locais pode ser efectuada de várias maneiras. Blomström e Kokko (1998) apontam o facto de algumas empresas locais se tornarem fornecedoras ou subcontratadas das multinacionais, o que as leva a exportarem, mesmo que muitas vezes não seja através de marca própria, mas com a marca da multinacional. O contacto com a marca da multinacional é também proveitoso para que utilizem os mesmos canais desta marca já estabelecida no mercado internacional [Zhang (2001a)]. Esta será a primeira experiência nos mercados internacionais que depois servirá para exportações com produtos por si desenvolvidos e com a sua própria marca, para clientes independentes por si conseguidos internacionalmente [Moran (1999)].

Uma outra forma de integração no mercado internacional das empresas locais provocado pelo IDE, é através da inclusão destas na estratégia das multinacionais. Este fenómeno poderá levar as empresas locais a acompanharem as multinacionais nas entradas noutros mercados, evoluindo também essas para um âmbito internacional, ou até substituindo outros fornecedores em subsidiárias das multinacionais noutros países [OECD (2002)]. Ford et al.

(2008) afirmam que as multinacionais tendem a incluir os seus fornecedores nas redes internacionais a que pertencem, fazendo com que as empresas locais, suas fornecedoras, sejam envolvidas no comércio global, através das relações que criam com outras entidades internacionais. O estudo da OECD (2002) refere as associações de comércio, de que as multinacionais são geralmente sócios proeminentes, como fontes importantes de passagem de conhecimentos sobre o mercado mundial, por serem um pólo relevante de troca de experiências. É referido ainda que como resposta a solicitações das multinacionais, as autoridades locais podem criar infra-estruturas (em particular de transporte) que irão beneficiar o comércio internacional e as empresas locais que também as irão utilizar com sucesso na sua internacionalização. Este facto é evidenciado por Gunaydin e Tatoglu (2005), referindo que estas consequências do IDE facilitam a distribuição de matérias-primas que existem no país receptor.

O tipo de IDE é também um factor de integração no mercado global. Nos casos em que esse investimento é exclusivamente efectuado em linhas de montagem é notório o aumento das importações dos componentes, assim como o aumento das exportações dos produtos finais [Zhang (2001b)]. Makki e Somwaru (2004) referem que o aumento das exportações resultantes do IDE leva a que as empresas locais melhorem a sua produtividade pela melhor utilização da capacidade instalada e pelo acesso a economias de escala.

A maior integração na economia global propiciada pelo IDE pode, contudo, ter efeitos negativos sobre o país receptor. Vissak e Roolaht (2005) referem que o IDE é a fonte de propagação mais fácil de problemas económicos registados no exterior. Este fenómeno sente-se particularmente na propagação proveniente dos países de onde as multinacionais são originárias. Este problema advém da integração no mercado global, tornando-se economias mais abertas e mais sujeitas às alterações da economia global.

Mencinger (2003) aponta que o IDE tem um impacto muito superior para as importações do que para as exportações, e desta forma influencia negativamente a balança comercial do país, tornando-o mais dependente do exterior. A explicação do acentuado impacto que o IDE tem nas importações deve-se ao facto das multinacionais terem grande necessidade de mercadorias e matérias-primas que, grande parte das vezes, não encontram de forma satisfatória, quer em quantidade quer em qualidade, no país receptor, devido à alta exigência que colocam nas suas aquisições [OECD (2002)]. Outra explicação apontada para se verificar um impacto superior nas importações é o facto de o investimento efectuado poder ter como principal objectivo o mercado interno e desta forma não fomentar as exportações [Ram e Zhang (2002)].

Mas os aspectos negativos não se ficam por aqui. De facto, existem também consequências negativas para a balança de pagamentos resultante do IDE. Nem sempre os efeitos de melhoria da balança de pagamentos obtidos com a entrada de IDE são conseguidos numa perspectiva de longo prazo. Esses efeitos podem ser atenuados ou mesmo contrariados (em fases de baixo IDE) através da usual repatriação dos lucros das subsidiárias das multinacionais para os seus países de origem [OECD (2002), Hansen e Rand (2006) e Ozturk (2007)], ou através dos pagamentos de licenças e *royalties* devido à utilização de tecnologias detidas pela empresa-mãe [Sen (1998)] que, no extremo, podem inverter o sinal desta balança. Ram e Zhang (2002) e Duttaray et. al (2008) apontam que no longo prazo o repatriamento destes lucros é superior ao impacto positivo do investimento inicial. O esvaziamento de capitais no país receptor devido ao repatriamento de lucros é também apontado por Sahoo e Mathiyazhagan (2003). O impacto negativo provocado pelas saídas de capital referidas pode ainda ser exponenciada se esses fundos são obtidos através de créditos obtidos no país receptor [Loungani e Razin (2001)]. Sohinger e Harrison (2004) referem que a diferença entre os fluxos de IDE e o posterior repatriamento de capitais das multinacionais, é o preço do IDE.

2.5. O IDE e o aumento da concorrência

Segundo Lee e Tcha (2004) o IDE desempenha um papel preponderante na melhoria dos factores de produção e da acumulação de capital no país receptor, devido à competição que cria. A entrada das multinacionais aumenta a oferta no mercado do país receptor, pelo que as empresas locais, com o intuito de manterem as suas quotas de mercado, são levadas a responder a esta concorrência [Pessoa (2007)].

Contudo, a maior concorrência também pode ter efeitos negativos. A tabela 5 sintetiza os efeitos, positivos e negativos, sobre o crescimento económico do país receptor decorrentes da maior concorrência proveniente da entrada de multinacionais.

Como evidenciado na tabela 5, a concorrência criada provoca um incremento nas despesas com investigação e desenvolvimento por parte das empresas locais, sendo que em alguns casos aproveitam as melhorias conseguidas para conquistarem mais quota de mercado e se tornarem também fornecedores das multinacionais [Blomström e Kokko (1998)]. As empresas já existentes são forçadas a melhorarem a sua tecnologia e métodos para conseguirem fazer face à concorrência imposta pelas multinacionais [Driffield (2000) e Varamini e Vu (2007)]. As empresas tendem, assim, a efectuar investimentos em

equipamento e no seu pessoal [De Mello (1997)]. O IDE é usualmente visto como uma forma de fortalecer a concorrência interna de um país. Este facto provoca um incremento da produtividade, preços mais baixos e a alocação mais eficiente dos recursos [Pessoa (2007)].

Tabela 5: O IDE e o aumento da concorrência – principais argumentos

Efeitos positivos	Efeitos negativos
Concorrência criada fomenta a investigação e desenvolvimento das empresas locais, assim como a melhoria das tecnologias e métodos [Blomström e Kokko (1998); Driffield (2000); Varamini e Vu (2007)]	O incremento dos rendimentos das multinacionais é conseguido em parte, através da diminuição dos rendimentos das empresas locais [Hanson (2001)]
Empresas locais investem em equipamento e formação [De Mello (1997)]	Concorrência criada pelo IDE provoca o encerramento de empresas locais mais débeis que provoca a diminuição da concorrência [Zhang (2001b); OECD (2002); Ram e Zhang (2002)]
Concorrência devida ao IDE provoca melhorias na produtividade, preços mais baixos e melhor alocação de recursos [Pessoa (2007)]	Para fazer face à concorrência verificam-se concentrações que diminui a concorrência [Loungani e Razin (2001)]
	Possível aparecimento de oligapólios de multinacionais que leve ao desaparecimento de empresas locais [Sahoo e Mathiyazhagan (2003)]
	As empresas locais perdem apoios das autoridades para que essas verbas sejam utilizadas na captação de IDE [Vissak e Roolah (2005)]
	Multinacionais atraem facilmente os trabalhadores mais qualificados retirando-os às empresas locais [Sylwester (2005)]
	Aumento das necessidades de financiamento pelas multinacionais provoca aumentos nos custos do crédito e a dificuldade ao seu acesso [Lim (2001); Carkovic e Levine (2002); Sylwester (2005)]
	IDE provoca desaparecimento de poupanças internas o que diminui a disponibilidade para concessão de crédito [Chakraborty e Basu (2002)]

O estudo da OECD (2002), refere que o IDE tem então a potencialidade de aumentar as pressões concorrenciais no país receptor e que esse aumento é tanto maior quanto mais fechado for esse mercado. Estes efeitos estão directamente relacionados com a concorrência já existente no mercado e a capacidade de resposta das empresas locais.

Mas o aumento da concorrência provocado pelo IDE não se traduz apenas em efeitos positivos no país receptor. De facto, numa situação de um mercado altamente protegido as multinacionais já presentes vão usar a sua influência junto das autoridades para que essa situação se mantenha. Desta forma pretendem conseguir manter a sua posição no mercado apenas com a concorrência já existente e sem o surgimento de mais capacidade instalada e por conseguinte de oferta. Esta situação vai manter a utilização de recursos existentes e não fomentar o desenvolvimento através do aumento da concorrência [Loungani e Razin (2001)]. Zhang (2001b) e Ram e Zhang (2002) referem que o aumento da concorrência provocado pelo IDE leva inevitavelmente ao encerramento de algumas empresas locais que não conseguem acompanhar as multinacionais devido às vantagens que estas detêm. Estes encerramentos levam a um aumento da concentração no sector, que por sua vez vai provocar a diminuição da concorrência. De modo a fazer face à forte concorrência das multinacionais, pode também ocorrer a concentração entre empresas locais, para conseguirem obter ganhos em economias de escala, ocorrendo desta forma a diminuição da concorrência [Loungani e Razin (2001)].

Outros factores ligados ao IDE poderão estar na origem do desaparecimento de empresas locais. Hanson (2001) e Zhang (2001b) referem que o aumento dos rendimentos na economia nacional não é igual para todos os intervenientes na economia. As multinacionais têm rendimentos crescentes que justificam os aumentos a nível nacional, mas as empresas locais sofrem uma diminuição de rendimentos que, no extremo, poderão levar ao seu desaparecimento. Sahoo e Mathiyazhagan (2003) apontam a possibilidade do aparecimento duma situação de oligopólio das multinacionais que provoque o desaparecimento de empresas locais.

A concorrência decorrente da entrada de multinacionais vai também sentir-se na captação de recursos humanos. Segundo Sylwester (2005), as multinacionais atraem muito mais facilmente os trabalhadores mais qualificados, quer através do seu poder económico quer através de melhores perspectivas de carreira que são capazes de oferecer, retirando-os assim às empresas locais ou dificultando-lhes a captação destes trabalhadores.

As empresas locais podem também sofrer com o aumento do IDE devido à sua reduzida estrutura face às multinacionais. Vissak e Roolah (2005) afirmam que para captar IDE as autoridades locais suportam despesas adicionais. Como resultado, vão ter de ser feitos cortes nas despesas públicas. Estes terão maior impacto nas empresas locais devido à sua menor dimensão e, que por isso, estão mais dependentes do Estado, inclusive em alguns casos de subsídios estatais que serão reduzidos ou até cancelados.

Um outro efeito negativo que é registado por vários trabalhos [Lim (2001); Carkovic e Levine (2002); Sylwester (2005)] é o provocado pela concorrência criada no acesso ao financiamento no país de origem. De facto, as multinacionais tendem a ser em parte financiadas pelos mercados financeiros e, em particular, nos países onde se instalam. Este incremento de necessidade de financiamento no país vai ter efeitos nesse mercado, pelo que se prevêem aumentos dos custos com o financiamento e uma alteração do acesso ao crédito. As multinacionais, ao financiarem-se nos países de acolhimento, vão diminuir a capacidade de empréstimo destes, provocando aumentos nos custos do crédito e dificultando a obtenção de empréstimos por parte das empresas locais [Lim (2001); Carkovic e Levine (2002); Sylwester (2005)]. O que também acontece por vezes é o IDE provocar um desaparecimento das poupanças internas que agravará ainda mais a disponibilidade para a concessão de créditos [Chakraborty e Basu (2002)]. O mais usual é que estas dificuldades sejam principalmente sentidas pelas empresas locais. Estas têm uma estrutura menor, logo sentem dificuldades para suportar o aumento dos custos do crédito, acrescido pelo débil poder negocial junto das instituições financeiras (comparativamente ao das multinacionais), que lhes dificulta o acesso e as contrapartidas na obtenção de crédito. Esta competição pelo financiamento poderá afastar algumas empresas locais de investimentos necessários para o seu desenvolvimento ou mesmo para a sua manutenção, o que poderá, em última instância, provocar o seu desaparecimento.

2.6. O IDE e a reestruturação empresarial

Segundo Hansen e Rand (2006), o IDE é, uma peça fundamental no processo de criação de melhor ambiente económico, com os consequentes efeitos positivos no crescimento económico. Esses efeitos positivos baseiam-se nos seguintes argumentos:

- As multinacionais entram em sectores com elevadas barreiras, o que pode diminuir monopólios existentes [Blomström e Kokko (1998)];
- Alterações políticas das regras de funcionamento do mercado [Zhang (2001b)].
- Adopção de políticas e regras trazidas pelas multinacionais [Hansen e Rand (2006)];

O IDE é fonte de alterações nas empresas dos países receptores, sendo principalmente apontadas duas situações em que se sentem particularmente estas alterações. Devido às suas capacidades superiores, as multinacionais são capazes de entrar em sectores com grandes barreiras à entrada, do ponto de vista das empresas locais. A entrada referida vai diminuir ou

anular os monopólios inerentes a estes sectores, o que vai alterar a estrutura da economia nacional [Blomström e Kokko (1998)].

Zhang (2001b) refere várias alterações sentidas no tecido empresarial da China devido ao IDE. As empresas, antes públicas, foram transformadas em empresas privadas ou público-privadas, muitas destas últimas devido a *joint-ventures* com investidores estrangeiros. Um outro fenómeno verificado por Zhang (2001b) foi a aceleração das alterações de políticas através de mudanças de leis e regras de funcionamento do mercado, para uma aproximação a uma economia de mercado aberta.

Outra situação que altera a estrutura no país receptor é apontada pela OECD (2002), no caso do IDE ser feito através de *takeover* ou por um processo de privatização. As multinacionais forçam a adopção das suas políticas e regras nas empresas que adquirem, sendo estas medidas geralmente complementadas com a incorporação nestas de quadros provenientes de outras subsidiárias ou da casa-mãe. As alterações são especialmente importantes se as práticas utilizadas pela multinacional forem mais eficientes do que as existentes, pois assim vão substituí-las com ganhos de eficiência. A estruturação das empresas locais sofre também alterações pela cópia das estruturas utilizadas pelas multinacionais consideradas mais eficientes [Hansen e Rand (2006)].

2.7. O IDE e a dificuldade de aplicação de medidas económicas

O desenvolvimento económico do país receptor pode ser prejudicado pela dificuldade de aplicação de medidas económicas resultantes da entrada de IDE. Os principais argumentos que justificam esta situação são os seguintes:

- Imprevisibilidade e instabilidade de fluxos de IDE dificultam aplicação de políticas económicas [Sen (1998); Vissak e Roolah (2005)];
- Entrada repentina de grandes fluxos de IDE provoca inflação [Sen (1998)];
- Multinacionais conseguem controlo sobre activos e emprego, influenciando decisões das autoridades locais [Zhang (2001b)];
- A dimensão das multinacionais provoca fortes impactos na economia independentes das estratégias das autoridades [OECD (2002)];

- Multinacionais exercem pressões junto das autoridades levando-as a adoptar políticas que não favorecem o crescimento económico [Zhang (2001b)];
- Multinacionais incentivam a permanência da situação económica existente [Loungani e Razin (2001)].

De facto, os fluxos de fundos do IDE são fontes de instabilidade pela dificuldade, ou mesmo impossibilidade, da previsão desses fluxos [Vissak e Roolah (2005)]. Este fenómeno pode destabilizar o desenvolvimento económico do país e dificultar a aplicação das políticas económicas pretendidas pelas autoridades locais [Sen (1998); Vissak e Roolah (2005)]. Outro acontecimento nefasto na economia do país receptor verifica-se se ocorrer uma entrada repentina e elevada de fluxos financeiros, porque é provável que se verifique um aumento da inflação na proporção desse fluxo [Sen (1998)].

Uma outra consequência negativa do IDE no país receptor é uma diminuição da autonomia das autoridades [Duttaray et al. (2008)]. As grandes multinacionais conseguem ganhar controlo sobre activos e emprego, o que lhes possibilita conseguirem influenciar as decisões políticas e económicas do país receptor [Zhang (2001b)]. Podem também ser observadas pressões pelas multinacionais sobre as autoridades locais com o objectivo de obter ganhos nas suas operações, podendo resultar em medidas que não sejam favoráveis ao crescimento económico do país receptor [Zhang (2001b)]. Devido à dimensão das multinacionais e dos seus impactos nas economias locais, as suas decisões estratégicas podem provocar alterações significativas no país sem que para isso exista uma acção das autoridades, podendo até serem contrárias às políticas nacionais pretendidas [OECD (2002)]. Desta forma as multinacionais causam distorções nas políticas do país receptor para beneficiarem os investidores estrangeiros [Ram e Zhang (2002)]. Ainda segundo Zhang (2001b), o IDE pode ser visto como uma forma de ganho de controlo dos países desenvolvidos sobre os países em desenvolvimento.

2.8. Impacto positivo ou negativo? Factores explicativos

Teoricamente a existência de benefícios e prejuízos para o crescimento económico do país receptor, provocados pelo IDE, é evidente como se viu. A explicação de como esses efeitos ocorrem ou o que os impede de ocorrer é também alvo de alguma discussão e/ou explicação.

De uma forma geral, é consensual que o impacto provocado pelo IDE no crescimento económico dos países receptores está dependente de certos factores existentes nesses países, como o capital humano, o regime de comércio, o grau de abertura da sua economia ao exterior [Chowdhury e Mavrotas (2003)], as condições económicas e tecnológicas [Hansen e Rand (2006)], a legislação e a estabilidade política [Asheghian (2004)].

No que se refere às condições tecnológicas há, contudo, argumentação divergente quanto ao modo como estas condições afectam a transferência de tecnologia. Ou seja, um efeito que tem proporcionado grande discussão é a análise dos impactos da transferência de tecnologias, sendo que entre esta pode destacar-se a argumentação baseada nos fossos tecnológicos devido à total assimetria de resultados. Entre vários estudos há divergência de opiniões sobre os efeitos do IDE devido à existência de fossos tecnológicos entre os países desenvolvidos, de onde geralmente são originárias as multinacionais, e os países receptores. A OECD (2002) aponta que o fosso tecnológico não deve ser muito acentuado, justificando a sua posição através da dúvida acerca das capacidades das empresas locais em absorverem e/ou copiarem as novas tecnologias utilizadas pelas multinacionais, quando o fosso tecnológico entre elas é muito acentuado. Borensztein et al. (1998) referem, sem dúvidas, que há necessidade do fosso não ser muito acentuado, caso contrário não será possível absorver os novos conhecimentos. Por seu lado, Sjöholm (1999) conclui que fossos tecnológicos maiores provocam maiores transferências. Também Romer (1993) defende a facilidade de transferência de tecnologias para as empresas dos países receptores quando o fosso tecnológico é acentuado. Devido à sua ausência, qualquer novidade tecnológica trazida para esse país será rapidamente implementada. Esta teoria é também partilhada por Pessoa (2007) que refere que o efeito da transferência tecnológica é mais sentido quanto maior for o fosso na utilização de tecnologias entre as multinacionais e as empresas locais.

Ainda no que se refere às transferências tecnológicas das multinacionais para a economia do país receptor, alguns estudos apontam que estas só têm um impacto positivo quando existe neste país capital humano desenvolvido capaz de absorver e utilizar essas novas tecnologias e métodos [Berthélemy e Démurger (2000); Zhang (2001a); Hermes e Lensink (2003); Makki e Somwaru (2004); Khawar (2005)]. Também Barrios et al. (2004) realçam que o impacto que o IDE tem na economia do país receptor está sujeito a uma relação directa com as competências da força de trabalho existente neste, pois no caso de ser reduzida, não será possível assimilar e reproduzir os conhecimentos transmitidos pelas multinacionais. Lim (2001) e Ford et al. (2008) afirmam que o crescimento económico derivado do IDE é mais

sentido em países com elevadas competências. Por sua vez, De Mello (1997) indica que existe uma proporcionalidade directa entre os ganhos com transferências de tecnologias e conhecimentos e o nível de educação da força de trabalho existente no país receptor. Segundo esta teoria, os países desenvolvidos beneficiariam mais com o IDE do que países subdesenvolvidos e em desenvolvimento devido ao seu capital humano ser mais elevado [Li e Liu (2005)]. No entanto Bende-Nabende et al. (2003) encontraram um caso particular que a contradiz. Num estudo que incluiu quatro países asiáticos, o impacto do IDE é positivo e significativo nas Filipinas e na Tailândia, em contrapartida é negativo na Ilha Formosa e no Japão, países mais desenvolvidos e com maior nível educacional.

Ozturk (2007) acrescenta que, para além de os países em desenvolvimento necessitarem de possuir um certo nível de educação para obter ganhos com as transferências proporcionados pelo IDE, esses países necessitam também de possuir um nível mínimo de infra-estruturas. Esta necessidade é também apontada como explicação para a ausência de ganhos por Sen (1998), assim como a ausência de matérias-primas ou a errada localização do país receptor.

A falha no aproveitamento das transferências de conhecimentos para as empresas locais pode ser também explicada por outros factores. Essa falha pode ser atribuída à reduzida ou inexistente contratação de trabalhadores locais para posições elevadas e pouca mobilidade dos trabalhadores das multinacionais para as empresas locais [Aitken e Harrison (1999)]. No entanto, estes autores referem ainda como motivos para as falhas a reduzida subcontratação, inexistência de investigação e desenvolvimento nas subsidiárias e poucos incentivos às multinacionais para difundirem a tecnologia que detêm. Adicionalmente, De Mello (1997) aponta outros factores, como a necessidade de haver facilidade de contactos entre as empresas locais e as multinacionais e que os impactos serão tanto mais elevados quanto mais contactos existirem entre elas.

Há, no entanto, que salientar que o impacto das transferências tecnológicas só é realmente sentido na economia do país se esta tecnologia for relevante para várias empresas/sectores económicos e não para apenas uma empresa/sector ou mesmo só para a multinacional responsável pelo IDE [OECD (2002)]. O desajustamento do investimento tecnológico face ao tecido produtivo pode não ter impactos positivos para o crescimento económico [Berthélemy e Démurger (2000)] ou até mesmo ser prejudicial para a economia do país receptor [Ram e Zhang (2002)]. Diferentes tipos de IDE afectam o crescimento de formas diferentes porque a natureza do investimento define a forma como ele afecta a economia local [Beugelsdijk et. al (2008)]. Factores como a dimensão da vantagem da multinacional, a extensão de investigação

e desenvolvimento que acarreta, e o potencial de crescimento do sector no país receptor são relevantes para os impactos que provoca [Driffield (2000)]. Sen (1998) aponta que aptidões de uso específico nas multinacionais não contribuem para o crescimento económico do país. O efeito positivo do IDE só é sentido se houver complementaridade entre o IDE e os investimentos efectuados ou incentivados no país receptor [De Mello (1997)]. Também é considerado como entrave para os efeitos positivos no crescimento económico no país receptor se a tecnologia implicar elevados custos, os produtos em que se aplica serem inadequados para a economia local e a intensidade de factores que utiliza podem não estar disponíveis na economia [Duttaray et al. (2008)].

Adicionalmente, poder-se-ia supor que os impactos provenientes das transferências tecnológicas resultantes do IDE só se fariam sentir em países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos (num país líder em tecnologia não deveria ser muito importante). No entanto, Roy e Van den Berg (2006) referem que a maioria das economias desenvolvidas depende destes fluxos de tecnologia estrangeira para grande parte do seu progresso tecnológico (usam o exemplo dos E.U.A.).

Hermes e Lensink (2003) afirmam que o processo de transferências de tecnologias atinge maior relevância em países onde existe protecção aos direitos de propriedade intelectual. Se tal não acontece, as multinacionais não utilizarão um grande nível tecnológico, o que reduz as oportunidades de transferência de tecnologias inovadoras. Os mesmos autores apontam o bom funcionamento dos mercados para a eficiente transferência de tecnologias.

Omran e Bolbol (2003) referem que o IDE só vai provocar aumentos de produtividade quando no país receptor existir competição entre as multinacionais e as empresas locais e também uma forte aposta na investigação e desenvolvimento. Moran (1999) aponta que o IDE é prejudicial para o crescimento dos países receptores quando o investidor é protegido de competição no mercado interno, com exigências de *joint-ventures* e de transferências de tecnologia. Vários países em desenvolvimento impuseram regras de partilha de tecnologia com as empresas locais numa tentativa de compensar a falta de condições internas que favorecessem essa transferência [Nunnenkamp (2004)]. Sohinger e Harrison (2004) apontam que em países com exigências para com os investidores, como um mínimo de produção exportada, transferências de tecnologias e *joint-ventures* forçadas, afectam de forma negativa o impacto que o IDE provoca no crescimento económico. Este fenómeno é explicado pelos autores pela quebra de incentivos para que as multinacionais usem tecnologia de vanguarda nas subsidiárias aí localizadas.

De Mello (1997) salienta que se espera que o impacto do IDE na economia do país receptor seja tanto maior quanto mais elevado for o valor acrescentado na produção provocado pelos conhecimentos transferidos pelas multinacionais. Pode-se destacar que investimentos que transportam investigação e desenvolvimento provocam maior valor acrescentado, em oposição com outros projectos que não os transportam, como é o caso de projectos que se limitam a montagem, e por isso o efeito provocado no crescimento será menor [Driffield (2000)].

Uma política seguida pelo país receptor, com ênfase na promoção de exportações conjugada com um mercado livre e competitivo, fomenta o clima ideal para a exploração do potencial do IDE em promover o crescimento económico [Balasubramanyam et al. (1996)]. A política de promoção de exportações por oposição a uma política de substituição de importações, através do IDE, seguida pelo país receptor, é apontada como uma explicação para o sucesso ou fracasso do impacto do IDE no crescimento económico [Li e Liu (2005)]. A evolução económica proveniente da integração do país receptor na economia global tem um impacto superior em países com políticas de promoção de exportações [Mencinger (2003)]. A abertura comercial é também um factor crucial para a aquisição do potencial de crescimento segundo Balasubramanyam et al. (1996).

Finalmente, em termos dos mercados financeiros, é considerado que o crescimento económico só é atingido através do IDE quando o país receptor tem um mercado financeiro suficientemente desenvolvido [Alfaro et al. (2004); Hansen e Rand (2006)]. Países com melhores sistemas financeiros e melhor regulação dos mercados financeiros podem explorar o IDE mais eficientemente e assim atingir taxas de crescimento superiores [Ozturk (2007)]. Um mercado financeiro “saudável” permite que os empreendedores consigam obter crédito facilmente para iniciarem novos projectos e/ou expandirem os já existentes [Ozturk (2007)].

3. Impacto do IDE no crescimento económico: evidência empírica

3.1. Considerações iniciais

Existe uma grande variedade de estudos empíricos que se debruçam sobre a influência do IDE no crescimento económico do país receptor. Estes compreendem países com diferentes níveis de desenvolvimento e com análises temporais mais ou menos longas. Apesar dos alegados benefícios do IDE no crescimento económico do país receptor, a literatura empírica ainda não obteve sucesso em estabelecer um impacto positivo definitivo [Campos e Kinoshita (2002)]. A UNCTAD (1999) analisou 183 estudos sobre 30 países desde 1980 e concluiu que na maioria (55% a 75%) foram encontrados grandes efeitos positivos na economia do país receptor devido ao IDE mas nos restantes estudos analisados o efeito encontrado foi claramente negativo. Por sua vez, segundo a OECD (2002), 11 em cada 14 estudos concluíram que o IDE contribui positivamente para o crescimento económico.

De acordo com a UNCTAD (1999), os estudos empíricos apresentam resultados positivos ou negativos dependendo das variáveis que utilizam. A explicação pode ser o facto de o IDE afectar o crescimento por vários canais, como evidenciado na secção 2, e que nem sempre são mensuráveis de forma precisa e analítica [Sohinger e Harrison (2004)]. Li e Liu (2005) apontam como causa para a controvérsia dos resultados dos estudos empíricos as amostras utilizadas. Asheghian (2004) defende que os problemas nas análises dos efeitos se devem à presunção de que todas as nações partilham características comuns, presunção essa que, segundo o autor, não é válida. De facto, segundo Asheghian (2004), existem diferenças entre os países receptores, não só nas estruturas económicas, políticas e institucionais, mas também na forma como reagem a “choques” externos. No entanto, segundo Li e Liu (2005) os estudos mais recentes começam a envolver as características específicas dos países receptores em análise, na escolha das amostras e variáveis.

Na análise de alguns estudos empíricos efectuados constatou-se o que foi referido anteriormente. A maioria destes estudos consegue provar um efeito positivo no crescimento económico do país receptor devido ao IDE. Isto acontece mesmo para países distintos em termos geográficos, políticos, de desenvolvimento económico, etc. Adicionalmente, os estudos incluídos nesta amostra são efectuados com base em diferentes variáveis e muitas delas dependem das características dos países e daí se obterem diferentes resultados, indo de

encontro à ideia acima referida de que o tipo de efeito (positivo/negativo) poderá estar relacionado com as variáveis utilizadas.

Embora estando conscientes de que esta revisão de literatura não cobre a totalidade dos estudos existentes, tentou-se que esta fosse o mais ampla possível no sentido de considerar uma vasta diversidade de países, envolvendo países com diferentes níveis de desenvolvimento e também dispersos geograficamente.

A diversidade do desenvolvimento do país em análise foi verificada pelo World Investment Report [UNCTAD (2007)] e pelo Relatório do desenvolvimento humano de 2008 do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas. Na tabela 6 pode ver-se essa diversidade de acordo com os dois relatórios. Nesta tabela os países analisados, e que é possível a sua identificação, estão ordenados pelo seu grau de desenvolvimento de acordo com os relatórios referidos. Foram considerados estudos de 10 países desenvolvidos e 41 em desenvolvimento de acordo com o WIR [UNCTAD (2007)], de acordo com os dados da UNDP (2008) consideraram-se 27 países com elevado desenvolvimento, 22 países de desenvolvimento médio, 1 país de baixo desenvolvimento (Nigéria) e a Ilha Formosa que não consta nesse relatório, como consta da tabela A.1 em anexo.⁶

Tabela 6: Estado de desenvolvimento dos países analisados

[UNCTAD (2007)]	Desenvolvidos	Em desenvolvimento			
	10 países	41 países			
[UNDP (2008)]	27 países		22 países	1 país	1 país
	Elevado desenvolvimento		Médio desenvolvimento	Baixo desenvolvimento	N A

De seguida procedemos a uma revisão dos principais estudos empíricos que abordam a relação entre o IDE e o crescimento económico do país receptor. Esta análise está organizada da seguinte forma. Primeiro abordam-se os estudos efectuados sobre grupos de países e por isso com uma amostra heterogénea (secção 3.2.). De seguida apresentam-se estudos que foram elaborados sobre um único país ou sobre um número reduzido de países sendo facilmente identificável o resultado para cada país do grupo (secção 3.3.). Por último, analisa-se a ambiguidade de resultados dos estudos analisados. A este propósito faz uma análise sobre as variáveis utilizadas como explicação para essa diversidade de resultados (secção 3.4.1.). Na

⁶ Embora o número de estudos considerados em cada nível de desenvolvimento esteja estritamente relacionada com a disponibilidade de estudos sobre esses países, parece-nos adequado atendendo a que, historicamente, o IDE tem sido direccionado sobretudo para as economias desenvolvidas e, mais recentemente, para economias em desenvolvimento, como resulta da análise dos WIR anuais da UNCTAD.

secção 3.4.2. analisa-se as diferenças entre os países observados e os impactos que essas diferenças têm nos resultados obtidos. Finaliza-se com uma referência à direcção dos impactos nos estudos analisados: se é o IDE que provoca crescimento económico no país receptor ou se é o crescimento económico deste país que atrai o IDE (secção 3.4.3.).

3.2. Estudos sobre grupos de países

Apresenta-se agora alguns estudos empíricos sobre os impactos do IDE no crescimento económico dos países receptores, cuja amostra utilizada inclui vários países.

A tabela 7 apresenta um resumo de diversos estudos, os quais estão ordenados por ordem cronológica. Esta síntese foca o período da amostra, os países envolvidos, as variáveis utilizadas, finalizando com a indicação dos principais resultados. Esta tabela é adaptada da apresentada por Ozturk (2007).

Tabela 7: O IDE e o crescimento económico do país receptor – resultados de principais estudos empíricos sobre vários países

Estudo	Período	Países	Variáveis	Resultado
Balasubramanyam et al., 1996	1970 - 1985	46 países em desenvolvimento	PIB; trabalho; stock de capital doméstico; stock de capital externo e exportações	+ (com mais significado em países com políticas de promoção de exportação)
Borensztein et al., 1998	1970 - 1989	69 países em desenvolvimento	IDE; stock de capital humano e PIB <i>per capita</i> inicial	+ (magnitude do impacto depende do stock de capital existente)
De Mello, 1999	1970 - 1990	16 países da OCDE e 17 países não-OCDE (África e América)	Stock de capital; IDE e produtividade total dos factores	+ nos países da OCDE e - nos restantes países
Campos e Kinoshita, 2002	1990 - 1998	25 países em transição da Europa Central e de Leste e ex-repúblicas soviéticas	Taxa de crescimento anual do PIB <i>per capita</i> ; PIB <i>per capita</i> inicial; rácio de matriculas em educação básica; consumos do Estado em função do PIB; IDE; percentagem do investimento interno do PIB; crescimento da população e despesas do Estado em função do PIB	+ (e significativo)
Carkovic e Levine, 2002	1960 - 1995	72 países (17 de África, 24 da América, 10 da Ásia, 17 da Europa e 4 da Oceania)	Taxa de crescimento do PIB <i>per capita</i> e IDE	IDE não tem um impacto positivo na economia independente de outros determinantes do crescimento económico

Estudo	Período	Países	Variáveis	Resultado
Basu et al., 2003	1978 - 1996	23 países em desenvolvimento (3 do leste europeu; 7 asiáticos; 7 da América Latina e 3 africanos)	IDE e PIB	+ (e permanente)
Bengoa ^e Sanchez-Robles, 2003	1970 - 1999	18 países da América - Latina	IDE; PIB; liberdade da economia	+
Choe, 2003	1971 - 1995	80 países (28 africanos, 15 europeus, 12 asiáticos, 9 da América-Latina, 5 das Caraíbas, 5 da Oceania, 4 da América Central e 2 da América do Norte)	Taxa de crescimento anual do PIB <i>per capita</i> ; rácio do IDE em função do PIB; e rácio do investimento interno em função do PIB	+
Omran e Bolbol, 2003	1990 - 2000	Arábia Saudita, Argélia, Bahrein, E.A.U., Egito, Iémen, Jordânia, Kuwait, Líbano, Mauritânia, Marrocos, Oman, Qatar, Síria, Sudão e Tunísia	Produtividade total dos factores; stock de IDE; desenvolvimento financeiro; trabalho e stock de capital	+ (após reformas económicas)
Janicki ^e Wunnava, 2004	1997	Bulgária, República Checa, Estónia, Hungria, Polónia, Eslováquia, Eslovénia, Roménia e Ucrânia	IDE; importações; PIB; custo de trabalho; risco político do país	+ (mas ganhos não são atingidos facilmente)
Hansen e Rand, 2006	1970 - 2000	31 países: 10 de África; 11 da América Latina; 10 da Ásia	IDE e PIB	+
Li e Liu, 2005	1970 - 1999	84 países (21 desenvolvidos e 63 em desenvolvimento)	Investimento; crescimento da população; PIB <i>per capita</i> inicial; capital humano inicial e fluxos de IDE em função do PIB	+ (somente a partir da década de 1980)
Duttaray et al., 2008	1970 - 1996	12 países asiáticos, 30 africanos, 10 da América do Sul, 11 da América do Norte e 3 países ilha	Taxa de crescimento do PIB; exportações em função do PIB e IDE em função do PIB	+ (em 29 países, 44% da amostra); maior impacto nos países da América de Sul; menor impacto nos países asiáticos; restantes países não se encontrou relação

Legenda:

+ IDE provoca impactos positivos no crescimento económico

- IDE provoca impactos negativos no crescimento económico

A tabela anterior contempla alguns estudos relevantes efectuados sobre conjuntos mais ou menos alargados de países e sem particularização em nenhum tipo de país. Isto significa que as conclusões obtidas nestes trabalhos são para o conjunto em análise, não sendo possível constatar o resultado obtido para nenhum dos países em estudo individualmente.

Ao considerarem mais do que um país, apresentam uma visão “média” dos efeitos. Desta forma, situações em que coexistam efeitos simétricos, o resultado final que prevalece é o que apresentar um efeito mais elevado. A vantagem destes estudos é que de uma única vez se obtêm uma panorâmica geral das relações.

Por outro lado, neste tipo de estudos ocorrerão situações em que um único efeito positivo muito elevado pode anular muitos efeitos negativos de reduzida dimensão, e vice-versa. Ocorrendo esta situação vai-se negligenciar os efeitos com menor peso na análise, prevalecendo exclusivamente o resultado final.

Da análise da tabela constata-se que, dos 13 estudos analisados, 12 chegam a um resultado positivo, um conclui que o IDE não tem qualquer impacto no crescimento económico do país receptor e o estudo de De Mello (1999) conclui por resultados opostos entre vários países.

3.3. Estudos sobre países individualmente

Com o objectivo de evitar alguns dos problemas provocados por análises sobre conjuntos de países, como referido no ponto anterior, vamos também apresentar vários estudos empíricos que analisam o impacto num único país, ou no qual se consegue observar o resultado para cada país individualmente.

Os resultados obtidos pelos estudos empíricos analisados são os apresentados na tabela 8⁷. Tal como na tabela 7, apresenta-se um resumo de diversos estudos, os quais estão ordenados por ordem cronológica, focando os seguintes aspectos: o período da amostra, os países envolvidos, as variáveis utilizadas e os principais resultados.

Tabela 8: O IDE e o crescimento económico do país receptor – resultados de principais estudos empíricos com resultados individualizados por país

Estudo	Período	Países	Variáveis	Resultado
Bende - Nabende e Ford, 1998	1959 - 1995	Ilha Formosa	IDE; stock de capital; força de trabalho; abertura; transferência de tecnologia; poupanças e capital humano	+
Bende - Nabende et al., 2001	1970 - 1996	Países da ASEAN	Capital humano, força de trabalho, transferência de tecnologia, comércio internacional e <i>learning by doing</i>	+

⁷ Tabela adaptada da apresentada por Ozturk (2007), à semelhança da tabela 7.

Estudo	Período	Países	Variáveis	Resultado
Zhang, 2001a	1980 - 1997	Argentina, Brasil, Colômbia, Coreia do Sul, Hong Kong, Ilha Formosa, Indonésia, Malásia, México, Singapura, e Tailândia	IDE e PIB	+ (só em Hong Kong, Indonésia, Ilha Formosa, México e Singapura); + mas insignificante no México; restantes países não foi encontrada relação
Zhang, 2001b	1984 - 1998	China	IDE; PIB; trabalho; stock de capital doméstico e produtividade total dos factores	+
Chakraborty e Basu, 2002	1974 - 1996	Índia	IDE; PIB; custos de trabalho unitários e percentagem das taxas de importação no total das receitas fiscais	+ (no longo prazo)
Chowdhury e Mavrotas, 2003	1969 - 2000	Chile, Malásia e Tailândia	IDE e PIB	+ (Malásia e Tailândia) No Chile foi o crescimento económico que aumentou o IDE e não o contrário
Kohpaiboon, 2003	1970 - 1999	Tailândia	PIB; IDE; trabalho; stock de capital; produtividade total dos factores e stock de capital humano	+
Mencinger, 2003	1994 - 2001	Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia e República Checa	PIB; crescimento do investimento interno; crescimento do emprego; IDE e crescimento do PIB nos países da UE	-
Akinlo, 2004	1970 - 2001	Nigéria	Stock de capital privado; nível educacional; retorno da educação em relação ao trabalho; eficiência da produção: externalidades provocadas pelo IDE	+ (apenas após decorrido um longo período)
Ashegian, 2004	1960 - 2000	E.U.A.	PIB; stock de capital; trabalho	+
Gunaydin e Tatoglu, 2005	1968 - 2002	Turquia	PIB; stock IDE	Não se consegue provar se é o IDE que provoca crescimento económico ou a relação contrária
Chang, 2006	1981 - 2003	Ilha Formosa	Entrada de IDE; saída de IDE; taxa de desemprego; exportação de bens e serviços e PIB	+
Roy e Van der Berg, 2006	1970 - 2001	E.U.A.	IDE; PIB; investimento doméstico; exportações; importações e stock de capital humano	+
Oladipo, 2007	1970 - 2004	México	Stock de capital doméstico; trabalho; nível de capital humano; nível de educação; retorno da educação face ao trabalho; eficiência da produção e externalidades do IDE	+ (mas menores que os provocados pelo investimento doméstico)
Varamini e Vu, 2007	1988 - 2005	Vietname	IDE; exportações; importações e PIB	+
Xu e Wang, 2007	1980 - 1999	China	IDE; PIB; investimento interno; importações e exportações	+

Estudo	Período	Países	Variáveis	Resultado
Kasibhatla et al., 2008	1970 - 2005	China, E.U.A., Índia, México e Reino Unido	IDE e PIB	+ (apenas na Índia); restantes países não se consegue provar se é o IDE que provoca o crescimento económico ou o inverso
Vu, 2008	1990 - 2002	Vietname	IDE; trabalho; capital físico e capital humano	+
Baharumshah e Almasaied, 2009	1974 - 2004	Malásia	Utilização capital humano; IDE; investimento doméstico e situação económica inicial	+

Legenda:

+ IDE provoca impactos positivos no crescimento económico

- IDE provoca impactos negativos no crescimento económico

Na tabela 8 observa-se também o que já outros estudos constatarem, que a grande maioria dos trabalhos realizados demonstram que o IDE provoca efeitos positivos no crescimento económico do país receptor. Embora neste conjunto apenas se tenha observado um caso em que se demonstrasse que o IDE provoca efeitos negativos [Mencinger (2003)], constata-se, contudo, que alguns estudos não encontraram evidência estatística de qualquer relação, nem positiva nem negativa, entre o IDE e o crescimento económico (e.g. Zhang (2001a) para alguns dos países em análise).

Outra situação a ter em conta é o facto de em vários trabalhos não se identificar se foi o IDE que provocou o crescimento económico ou pelo contrário foi o crescimento que provocou incrementos de IDE [Gunaydin e Tatoglu (2005) e Kasibhatla et al. (2008)]. No trabalho de Chowdhury e Mavrotas (2003) ficou mesmo demonstrado que para o Chile o crescimento económico foi a causa para aumentos de IDE e não o contrário.

3.4. Ambiguidade de resultados: possíveis explicações

3.4.1. As variáveis utilizadas

Como já se referiu atrás, a grande maioria dos estudos empíricos aponta para a existência de uma relação positiva entre o IDE e o crescimento económico do país receptor. Esta ideia é também corroborada pela nossa análise, como se depreende da observação das tabelas 7 e 8. Contudo, de entre os estudos analisados encontraram-se alguns em que para períodos semelhantes (e superiores a 20 anos) e para os mesmos países os resultados obtidos foram divergentes. Há ainda a realçar que nestes estudos se podem encontrar países com vários

níveis de desenvolvimento, diferentes dimensões, estruturas políticas opostas e localizações dispersas. Devido a estes factores vamos particularizar as diferenças nestes estudos, os quais envolvem os seguintes países: Chile, China, E.U.A., Malásia e Tailândia.

O primeiro aspecto a realçar é que estes estudos utilizam diferentes variáveis para analisar o impacto do IDE no crescimento económico. Este fenómeno pode explicar os diferentes resultados pois, como se referiu, uma das explicações apontadas para as divergências dos resultados empíricos são as diferentes variáveis utilizadas.

Zhang (2001b) e Xu e Wang (2007) analisaram os efeitos do IDE no crescimento económico da China (país em desenvolvimento [UNCTAD (2007)] e nível médio de desenvolvimento, posição 94 [UNDP (2008)]) e concluíram ser positivos. Por outro lado, Kasibhatla et al. (2008) numa análise efectuada sobre vários países não encontraram esse impacto positivo para a China. Kasibhatla et al. (2008) limitaram-se a verificar a relação do IDE com o Produto Interno Bruto (PIB) e não concluíram que o IDE provocasse efeitos positivos no crescimento. Quem conclui pelos efeitos positivos utilizou ainda o trabalho, stocks de capital doméstico e a produtividade total dos factores [Zhang (2001a)] e o investimento interno, as importações e as exportações [Xu e Wang (2007)]. Constatase, pois, que a inclusão de variáveis levou a encontrar efeitos positivos. Nota-se nestes estudos o interesse por incluir na análise a força de trabalho e a integração na economia global que, como foi observado anteriormente, constituem canais através dos quais o IDE pode afectar o crescimento económico.⁸

O estudo de Kasibhatla et al. (2008) também é divergente nos resultados sobre os impactos nos E.U.A. (país desenvolvido [UNCTAD (2007)] e elevado nível de desenvolvimento, posição 15 [UNDP (2008)]) em oposição aos efectuados por Ashegian (2004) e Roy e Van der Berg (2006) que demonstraram efeitos positivos do IDE no crescimento económico dos E.U.A. Neste caso, o estudo que não encontrou efeitos positivos do IDE no crescimento económico [Kasibhatla et al. (2008)] apenas utilizou para o seu estudo a análise do IDE e do PIB. Por outro lado, os estudos que concluíram pela existência de efeitos positivos utilizaram mais variáveis. Ashegian (2004) para além do PIB, utilizou para a sua análise o capital de IDE existente e o trabalho. Roy e Van der Berg (2006) incluíram para além das variáveis PIB e IDE o investimento doméstico, as exportações, as importações e o capital humano existente nos E.U.A. É de realçar que nos dois estudos que encontraram efeitos positivos foram

⁸ De facto, a forma convencional de investigar a relação entre o crescimento económico e o IDE consiste na estimação de regressões entre a taxa de crescimento do PIB e a taxa de crescimento do IDE. No entanto, usualmente também se incluem outras variáveis (tais como, o capital humano, o comércio internacional, o PIB inicial, etc.) de forma a capturar outras influências sobre a taxa de crescimento económico.

introduzidas as variáveis, trabalho [Ashegian (2004)] e o capital humano existente [Roy e Van der Berg (2006)]. A utilização destas variáveis tem, também aqui, particular interesse pois como se viu na secção 2.3, a formação da força de trabalho é um dos canais através dos quais o IDE pode causar efeitos positivos e/ou negativos. Também se deve evidenciar a inclusão de variáveis que estão intimamente relacionados com a integração na economia global que é outro dos casos que se evidenciou que provocavam efeitos opostos. É o caso de se incluírem as exportações e importações no estudo de Roy e Van der Berg (2006).

As mesmas divergências podem ser encontradas em análises a outros países como a Malásia, Tailândia e o Chile. Zhang (2001a) não encontrou impactos positivos para o crescimento económico da Malásia (país em desenvolvimento [UNCTAD (2007)] e nível médio de desenvolvimento, posição 63 [UNDP (2008)]) ou da Tailândia (país em desenvolvimento [UNCTAD (2007)] e nível médio de desenvolvimento, posição 81 [UNDP (2008)]), enquanto Kohpaiboon (2003) encontrou esses efeitos positivos para a Tailândia. Bende-Nabende et al. (2001) numa análise dos países da ASEAN, encontraram impacto positivo para estes dois países. O mesmo resultado (positivo) foi o do estudo de Baharumshah e Almasaied (2009) para a Malásia, assim como o de Chowdhury e Mavrotas (2003) para os dois países asiáticos referidos. Os resultados contrários para a Malásia e Tailândia podem também ser explicados pela grande diferença nas variáveis utilizadas. Zhang (2001a) utilizou somente o stock de IDE e o PIB, e não obteve efeitos positivos para nenhum dos dois países. Kohpaiboon (2003) serviu-se do PIB, trabalho, stock de capital, produtividade total dos factores e stock de capital humano da Tailândia. Bende-Nabende et al. (2001) utilizaram como variáveis, capital humano, força de trabalho, transferência de tecnologia, comércio internacional e *learning by doing* e Chowdhury e Mavrotas (2003) somente o IDE e o PIB para obter efeitos positivos do IDE no crescimento económico da Malásia e Tailândia. Na Malásia também Baharumshah e Almasaied (2009) encontraram efeitos positivos do IDE pela utilização do capital humano, IDE, investimento doméstico e a situação inicial do país.

Relativamente ao Chile, o estudo de Chowdhury e Mavrotas (2003) não encontrou efeitos positivos do IDE no crescimento económico. Bengoa e Sanchez-Robles (2003) num estudo em que incluiu o Chile (país em desenvolvimento [UNCTAD (2007)] e alto desenvolvimento, posição 40 [UNDP (2008)]), concluiu que o IDE provocava efeitos positivos. Note-se que nestes estudos também se verifica grande discrepância nas variáveis utilizadas o que pode justificar a contradição nos resultados obtidos, pois se Chowdhury e Mavrotas (2003) não conseguiram encontrar impactos positivos, Bengoa e Sanchez-Robles (2003) já os

encontraram incluindo também um índice que mede a liberdade com que funciona a economia. No entanto, esta comparação deve ser analisada tendo em consideração que o trabalho de Bengoa e Sanchez-Robles (2003) não tem o resultado específico do Chile mas sim do conjunto dos países analisados com as consequências já referidas.

Finalmente, aponta-se o único caso em que a análise se focou num país de baixo desenvolvimento segundo a UNDP (2008) que é a Nigéria, que ocupa a posição 154 desse relatório. Mesmo neste estudo foi encontrado um impacto positivo embora seja necessário decorrer bastante tempo para se verificar o crescimento económico devido ao IDE. Evidencia-se que este estudo utilizou variáveis que consideram características do país nomeadamente aquelas que a teoria aponta como causas de efeitos opostos, como as capacidades da força de trabalho. É o caso do uso da variável que mede o retorno dos gastos públicos com a educação em função dos resultados que esta obtém no trabalho. O uso desta variável é pertinente uma vez que existe grande discussão, como já referido, se os efeitos do IDE estão dependentes da força de trabalho ter preparação educacional para aproveitar os benefícios do IDE.

Resumindo, os resultados dos estudos analisados parecem indicar que os resultados dependem das variáveis utilizadas. Denota-se, nestes exemplos em que se obtém resultados opostos, que foram utilizadas variáveis diferentes e/ou quase sempre mais variáveis. Este pressuposto também poderá indiciar que estudos que não obtiveram efeitos positivos negligenciaram alguns canais através dos quais o IDE pode influenciar o crescimento económico. Nos casos em que se verifica a inclusão de mais variáveis constata-se que o objectivo de as acrescentar é incluir condições particulares internas do país em estudo. É quase unânime a utilização de variáveis ligadas à força de trabalho entre os estudos que provaram que o IDE provoca crescimento económico.

De facto, constata-se que em grande parte dos estudos empíricos apresentados se nota uma particular atenção para as capacidades da força de trabalho. Estas capacidades são, no entanto, analisadas através de uso de variáveis medidas de formas distintas. Apesar de não se notar uma atenção tão intensa como sobre o trabalho, verifica-se também que há um elevado enfoque na integração no mercado global, muitas vezes medida através das exportações e importações como variáveis. Contudo, há ainda outros canais através dos quais o IDE pode afectar positiva ou negativamente o crescimento económico do país receptor (como referido na secção 2). Trata-se da transferência de novas tecnologias e *know-how* e do aumento da concorrência devido ao IDE. Nos estudos apresentados constatamos que as variáveis utilizadas não dão particular relevância a estes dois factores. A transferência de tecnologias é

utilizada em dois estudos, apesar de terem um autor comum, [Bende-Nabende e Ford (1998) e Bende-Nabende et al. (2001)], no entanto não se encontrou em nenhum dos estudos analisados a presença de alguma variável que pudesse medir os efeitos do IDE no crescimento económico através do aumento da concorrência no país receptor. Notou-se também que um canal que foi evidenciado como fonte de efeitos positivos, desenvolvimento e reestruturação empresarial, não se encontrou nenhuma variável que o medisse.

Adicionalmente, nos estudos apresentados, não se encontrou nenhum que incluisse uma variável que medisse concretamente os canais que são fonte de efeitos negativos. De realçar que os estudos que obtiveram evidência de que o IDE provocou efeitos negativos não entraram em linha de conta com as variáveis referidas na secção 2 (transferência de novas tecnologias e *know-how*, formação da força de trabalho, integração na economia global e aumento da concorrência) que são fontes de efeitos diversos, mas quase que exclusivamente utilizaram como variáveis o PIB e o IDE. Por exemplo, no que se refere à dificuldade da aplicação de medidas económicas não é possível encontrar nenhum estudo que tente medir o seu impacto. Na obtenção de crédito é também difícil ter um estudo que permita analisar os efeitos que provoca, no entanto, em três estudos foram utilizadas variáveis relativas ao investimento [Choe (2003); Mencinger (2003); Li e Liu (2005)]. Estas variáveis apesar de não medirem o impacto que a obtenção de crédito devido ao IDE provoca no crescimento económico, podem ajudar a compreender esse fenómeno porque se a obtenção de crédito se tornar difícil o investimento será menor. No entanto, estas variáveis não permitem ver se esse investimento é feito pelas multinacionais ou por empresas locais, e também não é possível saber qual a fonte de financiamento desse investimento. Estas condicionantes não permitem ter uma visão clara do efeito deste canal no crescimento económico como seria desejável.

Constata-se então que existem lacunas de medição de fontes de efeitos do IDE no crescimento económico do país receptor. Estas lacunas são parcialmente colmatadas pelo uso de variáveis que medem os canais que podem provocar os dois tipos de efeitos (positivos e/ou negativos). No entanto, a predominância do uso deste tipo de variáveis pode explicar a existência de resultados opostos.

Uma outra lacuna que se mostra de especial relevância é a ausência de estudos que ponderem a existência de fossos tecnológicos nos resultados do IDE no crescimento económico. Como se observou no ponto 2.8. este factor é alvo de acentuada discussão. Considera-se que seria relevante a existência de estudos que medissem o nível tecnológico existente no país receptor do IDE e quais os resultados para países com baixo e com elevado nível tecnológico. Dos

estudos considerados neste trabalho, no entanto, não se observou nenhum que incluísse esta preocupação existente nas análises empíricas para que fosse possível concluir sobre esta temática.

3.4.2. Diferenças entre países analisados

Asheghian (2004), como se referiu, defende que as diferenças de resultados se deve ao facto de os estudos não considerarem as características individuais do país em estudo. Esta premissa é confirmada porque na generalidade dos estudos apresentados as variáveis utilizadas são genéricas e não analisam características particulares do país receptor. A excepção que se pode referir é o trabalho de Bengoa e Sanchez-Robles (2003) que utiliza como variável a liberdade da economia. No entanto, como este trabalho foi efectuado sobre um conjunto de países, uma eventual análise de cada país perde-se pelo resultado global apresentado.

Um facto que também se pode observar pelos estudos analisados é que aqueles que incidem sobre conjuntos de países, apesar de vários terem sido efectuados no mesmo período, com as mesmas variáveis e até com países com níveis de desenvolvimento semelhante, apresentam resultados diferentes. Duttaray et al. (2008) num conjunto de 66 países dispersos geograficamente, apenas encontraram efeitos positivos em 29 deles. O mesmo aconteceu nos estudos de Zhang (2001a) que só conseguiu encontrar efeitos positivos para metade dos países não encontrando relação entre o IDE e o crescimento económico nos restantes países analisados. Chowdhury e Mavrotas (2003) encontraram efeitos positivos para Malásia e Tailândia, mas para o Chile a evidência demonstra que foi o crescimento económico que provocou aumento de IDE. Por sua vez Kasibhatla et al. (2008), dos cinco países analisados apenas encontraram efeitos positivos para a Índia.

Destas observações pode concluir-se que as variáveis utilizadas não devem ser vistas como a única explicação para os resultados obtidos. Estas conclusões obtêm-se pelo facto de terem sido utilizadas as mesmas variáveis para todos os países e no entanto os resultados variaram conforme o país em causa.

O nível de desenvolvimento ou a situação geográfica do país receptor também não podem ser apontados como única explicação. Vários são os estudos que o denotam, mas como exemplo pode-se apontar o de Zhang (2001a). Neste foi encontrado efeito positivo de IDE no crescimento económico em países de alto desenvolvimento humano segundo a UNDP (2008)

Hong Kong e Singapura na Ásia e o México na América e na Indonésia que é um país de desenvolvimento humano médio [UNDP (2008)], apesar de segundo a UNCTAD (2007) serem todos considerados como países em desenvolvimento. Por outro lado, não foi conseguido encontrar relação entre o IDE e o crescimento económico em países com níveis de desenvolvimento semelhante e proximidade geográfica. Países como a Coreia do Sul, Malásia e Tailândia de alto desenvolvimento humano e que se situam na Ásia e Argentina e Brasil de desenvolvimento elevado e a Colômbia de desenvolvimento médio na América. Utilizou-se aqui também a separação elaborada pela UNDP (2008), dado que é mais recente e com maior discriminação

A mesma análise pode fazer-se através de países com regimes políticos diferentes, como os E.U.A. e a China. Vários trabalhos analisados apresentam como conclusão que o IDE provoca crescimento económico nestes dois países como são os casos de Zhang (2001b) e Xu e Wang (2007) para a China e Ashegian (2004) e Roy e Van der Berg (2006) para os E.U.A. Realça-se de especial importância um estudo em que analisa os dois países [Kasibhatla et al. (2008)] e que concluiu que o IDE não provocou crescimento económico em nenhum destes países. O que pode observar aqui é que para países com regimes políticos muito diferentes, como estes dois referidos, se encontram os dois tipos de resultados e num estudo que analisa os dois países com as mesmas condições (período e variáveis) os resultados são iguais. Nota-se, no entanto, que em nenhum destes estudos foram utilizadas variáveis que pudessem medir os efeitos que esta característica provoca nesta relação. Apesar desta ausência pensa-se que é possível concluir que o regime político do país receptor não pode ser apresentado como a causa que explique os diferentes resultados para os efeitos do IDE no crescimento económico desse país, pois não alterou os resultados para medições idênticas como acontece no estudo referido de Kasibhatla et al. (2008).

Um outro aspecto que pode ser considerado como uma explicação para os diferentes resultados que se vêem observado é a cultura do país. Considerando a China e a Ilha Formosa como países com uma grande proximidade cultural, também aqui não há diferentes conclusões nos estudos analisados que incluem estes países. Se nos estudos apresentados para a Ilha Formosa [Zhang (2001a) e Chang (2006)] se concluiu que o IDE provoca crescimento económico neste país, no caso da China já se verificou que diferentes estudos apresentam diferentes resultados. Desta constatação é possível pensar que o efeito cultural por si só não é factor que explique as diferenças de resultados do IDE no crescimento económico do país receptor.

Aqui tal como nas outras situações verifica-se estas conclusões contraditórias em estudos de vários países e de um único país. O facto de estas conclusões divergentes se verificarem em estudos com vários países evidencia que as variáveis não são o factor determinante para a obtenção destas conclusões. Verifica-se esta premissa pois usando as mesmas variáveis foram encontrados resultados diferentes como se pode constatar, por exemplo, no estudo de Kasibhatla et al. (2008). Este mesmo estudo exclui também a hipótese de estas divergências se dever aos países incluídos, pois nele foram utilizados países dispersos geograficamente e de diferentes níveis de desenvolvimento como foi já referido.

Estas diferenças vêm evidenciar o preconizado por Ashegian (2004), já mencionado, que defende que os estudos não consideram as características internas do país receptor de IDE. Como se pôde observar, países com semelhanças em vários aspectos apresentaram resultados diferentes, com o acréscimo de que nestes casos as variáveis utilizadas serem as mesmas e não justificarem as diferenças nos resultados.

3.4.3. A direcção da relação crescimento económico / IDE

Até ao momento limitámo-nos a referir os resultados de diferentes estudos em termos de saber se o IDE tem um impacto positivo ou negativo no crescimento económico, isto é, se o IDE causa ou não crescimento económico. Contudo, da análise destes estudos, constata-se que a relação causal poderá ser a oposta. Ou seja, vários estudos sugerem a existência de uma relação de causalidade bidireccional entre o IDE e o crescimento económico. De facto, vários estudos [Chowdhury e Mavrotas (2003); Gunaydin e Tatoglu (2005) e de Kasibhatla et al. (2008)] encontraram evidência de que pode acontecer não ser o IDE que provoca crescimento económico, mas que pode o crescimento económico do país receptor provocar aumentos de captação de IDE.

Esta relação foi provada por Chowdhury e Mavrotas (2003) que utilizando a mesma metodologia e variáveis para estudar três países encontrou resultados opostos. Em dois deles o resultado aponta para que seja o IDE que provoca o crescimento económico, no entanto, conseguiu provar que foi o crescimento económico registado no Chile que provocou aumentos do IDE captado. No que se refere aos outros dois estudos referidos que evidenciam esta problemática nas suas conclusões não foram obtidos resultados tão concretos, pois em ambos surge como conclusão a dúvida de qual foi a causa e o efeito nesta relação. Gunaydin e Tatoglu (2005) estudaram apenas um único país (Turquia) e evidenciam essa dúvida sobre

qual a direcção desta relação. Kasibhatla et al. (2008) por sua vez analisaram um conjunto de países com alguma heterogeneidade e apenas concluíram que o IDE provocou crescimento económico num deles (Índia). Nos restantes países incluídos no estudo (China, E.U.A., México e Reino Unido) a conclusão foi que o IDE provoca crescimento económico, mas também que o crescimento económico é causa para a captação de IDE. Assim não conseguiram concluir claramente que seja o IDE a fonte da relação e não o contrário.

Estas análises podem ser relevantes pois em muitos dos estudos que se analisaram não foi considerada esta possibilidade para a escolha de variáveis a utilizar ou a forma como foram obtidas as conclusões. A ausência desta preocupação pode provocar que algumas conclusões não sejam verdadeiras pois o aumento ou diminuição de IDE podem ser causa ou consequência da variação no crescimento económico do país receptor.

4. Conclusões

A literatura existente sobre o impacto do IDE no crescimento económico do país receptor é bastante divergente, tal como se documentou no início do trabalho. De facto, e apesar da grande maioria dos estudos empíricos apontarem para os efeitos positivos que o IDE provoca no crescimento económico, há no entanto os que não os conseguem demonstrar. Esta diferença de resultados é também alvo de explicações contrárias.

Por um lado, há explicações que apontam para o facto de se fazer análises temporais curtas. Verificou-se não serem válidas, visto que análises com os mesmos períodos apresentaram resultados diferentes. A discussão de os efeitos só se sentirem no longo prazo foi também verificada não ser aceite por todos os trabalhos. Adicionalmente, alguns trabalhos apontam que grande parte dos estudos se centram apenas em saber se o IDE provoca crescimento económico e não analisam o facto do crescimento económico do país receptor provocar aumentos de IDE. Nestes casos também não se verificou uma consonância de resultados. Existem trabalhos que analisaram a dualidade de relações obtendo resultados divergentes. Estes resultados apontam para a necessidade de que futura investigação nesta área procure aprofundar o tipo de causalidade existente entre IDE e crescimento económico.

Também não se pode considerar que os efeitos do IDE no crescimento económico estejam dependentes do estado de desenvolvimento ou localização do país receptor. Estudos em países desenvolvidos obtiveram resultados diferentes, assim como os efectuados em países em desenvolvimento e subdesenvolvidos com várias localizações, verificando-se o mesmo em amostras que tinham um conjunto heterogéneo de países. Assim não se pode tirar elações por analogias com países vizinhos ou com o mesmo estado de desenvolvimento.

Uma conclusão que emerge da revisão de literatura efectuada é a de que a generalidade dos estudos não atende ao modo como o IDE se pode estabelecer no país receptor. De facto, o IDE pode concretizar-se através de um investimento de raiz ou de uma fusão ou aquisição de uma empresa existente. Estes dois modos de entrada terão consequências diferentes quer em termos do aumento da concorrência quer em termos da reestruturação empresarial, e consequentemente em termos de crescimento económico. Futuras investigações nesta área não deverão negligenciar este aspecto, o qual poderá ajudar a explicar a divergência de resultados dos estudos empíricos existentes.

Da análise efectuada conseguiu-se, no entanto, encontrar um ponto em comum numa grande parte dos estudos analisados. A quase totalidade dos trabalhos aponta que os efeitos do IDE

dependem das mais variadas condições internas de cada país em particular sejam elas de carácter económico, político, social, cultural ou outro (existentes na altura do IDE ou propiciadas posteriormente), não estando directamente relacionadas com o nível de desenvolvimento do país, assim como do tipo de investimento. As justificações mais apontadas derivam da forma como o país pode beneficiar da presença das multinacionais e das vantagens que transportam e que podem ser aproveitadas para melhorar a economia do país. Entre estas, a mais referida é a forma como o país receptor pode obter ganhos através da utilização de tecnologias e conhecimentos mais avançados. Apesar deste consenso alargado, o mesmo é também alvo de acesa discussão, dado as posições contrárias face ao que determina o efeito.

O objectivo deste trabalho era ser possível utilizar a resposta obtida para se conseguir tirar o maior partido do IDE para a economia do país. Como se pode verificar que os efeitos estão dependentes das condições do país, é fácil constatar que o papel preponderante para atingir o fim pretendido está nas mãos das autoridades locais que podem tomar decisões de forma a que o país apresente as condições necessárias para alavancar os efeitos positivos e minorar os negativos, como se pretende. Outra hipótese será a seleccionar os projectos de investimento estrangeiro que poderão obter os fins pretendidos de acordo com as possibilidades do país melhor beneficiar.

Referências

- Aitken, B. e Harrison, A. (1999). “Do domestic firms benefit from FDI? Evidence from Venezuela”. *American Economic Review*, vol. 89 (3), pp 605 - 618
- Akinlo, A. (2004). “Foreign direct investment and growth in Nigeria, an empirical investigation”. *Journal of Policy Modeling*, vol. 26, pp 627 - 639
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. e Sayek, S. (2004). “FDI and economic growth: the role of local financial markets”. *Journal of International Economics*, vol. 64, pp 89 – 112
- Asheghian, P. (2004). “Determinants of economic growth in the United States: the role of foreign direct investment”. *International Trade Journal*, vol. 18 (1), pp 63 – 83
- Baharumshah, A. e Almasaied, S. (2009). “Foreign direct investment and economic growth in Malaysia: interactions with human capital and financial deepening”. *Emerging Markets Finance & Trade*, vol. 45 (1), pp 90-102
- Balasubramanyam, V., Salisu, M. e Sapsford, D. (1996). “Foreign direct investment as an engine of growth”. *Journal of International Trade & Economic Development*, vol. 8 (1), pp 27 – 40
- Barrios, S., Dimelis, S., Louri, H. e Strobl, E. (2004). “Efficiency spillovers from Foreign Direct Investment in the EU periphery: a comparative study of Greece, Ireland and Spain”. *Review of World Economics*, vol. 140 (4), pp 687 - 705
- Barry, F. (2000). “Foreign direct investment, cost competitiveness and the transformation of the Irish economy”. *Development Southern Africa*, vol. 17 (3), pp 289 – 305
- Basu, P., Chakraborty, C. e Reagle, D. (2003). “Liberalization, FDI, and growth in developing countries: a panel cointegration approach”. *Economic Inquiry*, vol. 41 (3), pp 510 – 516
- Bende-Nabende, A. e Ford, J. (1998). “FDI, policy adjustment and endogenous growth: multiplier effects from a small dynamic model for Taiwan, 1959 - 1995”. *World Development*, vol. 26 (7), pp 1315 - 1330
- Bende-Nabende, A., Ford, J. e Slater, J. (2001). “FDI, regional economic integration and endogenous growth: some evidence from Southeast Asia”. *Pacific Economic Review*, vol. 6 (3), pp 383 – 399

- Bende–Nabende, A., Ford, J., Santoso, B. e Sen, S. (2003). “The interaction between FDI, output and the spillover variables: Co-integration and VAR analyses for APEC, 1965 - 99”. *Applied Economics Letters*, vol. 10 (3), pp 165 – 172
- Bengoa, M. e Sanchez–Robles, B. (2003). “Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America”. *European Journal of Political Economy*, vol. 19, pp 529 - 545
- Berthélemy, J-C. e Démurger, S. (2000) “Foreign direct investment and economic growth: theory and application to China”. *Review of Development Economics*, vol. 4 (2), pp. 140 – 155
- Beugelsdijk, S., Smeets, R. e Zwinkels, R. (2008). “The impact of horizontal and vertical FDI on host’s country economic growth”. *International Business Review*, vol. 17, pp 452 - 472
- Blomström, M. (1986). “Foreign direct investment and productive efficiency: the case of Mexico”. *Journal of Industrial Economics*, vol. 15, pp 97 - 110
- Blomström, M. e Kokko, A. (1998). “Multinational corporations and spillovers”. *Journal of Economic Surveys*, vol. 12 (3), pp 247 – 277
- Borensztein, E., De Gregorio, J. e Lee, J-W. (1998). “How does foreign direct investment affect economic growth?” *Journal of International Economics*, vol. 45, pp 115 – 135
- Campos, N. e Kinoshita, Y. (2002). “Foreign direct investment as technology transferred: some panel evidence from the transition economies”. *The Manchester School*, vol. 70 (3), pp 398 - 419
- Carkovic, M. e Levine, R. (2002). “Does foreign direct investment accelerate growth?” em: *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Ed. T. Moran, E. Graham e M. Blomstrom, Washigton
- Chakraborty, C. e Basu, P. (2002). “Foreign direct investment and growth in India: a cointegration approach”. *Applied Economics*, vol. 34, pp 1061 – 1073
- Chang, S. (2006). “The dynamic interactions among foreign direct investment, economic growth, exports and unemployment: evidence from Taiwan”. *Economic Change & Restructuring*, vol. 38 (3/4), pp 235 - 256
- Choe, J. (2003). “Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth?”. *Review of Development Economics*, vol. 7 (1), pp 44 - 57

- Chowdhury, A. e Mavrotas, G. (2003). “FDI and growth: what causes what?” WIDER conference on “Sharing global prosperity”, WIDER, Helsínquia, Setembro 1 a 18
- De Gregorio, J. (1992). “Economic growth in Latin America”. *Journal of Development Economics*, vol. 39, pp 59 – 83
- De Mello, L. (1997). “FDI in developing countries and growth: a selective survey”. *Journal of Development Studies*, vol.34 (1), pp 1 - 34
- De Mello, L. (1999). “Foreign direct investment – led growth: evidence from time series and panel data”. *Oxford Economic Papers*, vol. 51, pp 133 – 151
- Driffield, N. (2000). “The impact on domestic productivity of inward investment into the UK”. *Manchester School*, vol. 69 (1), pp 103 – 119
- Duttaray, M., Dutt, A. e Mukhopadhyay, K. (2008). “Foreign direct investment and economic growth in less developed countries: an empirical study of causality and mechanisms”. *Applied Economics*, vol. 40, pp 1927 - 1939
- Felipe, J. (1999). “Total factor productivity growth in East Asia: a critical survey”. *Journal of Development Studies*, vol. 35 (4), pp 1 - 41
- Ford, T., Rork, J. e Elmslie, B. (2008). “Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: evidence from US states”. *Review of International Economics*, vol. 16 (1), pp 96 – 113
- Frindlay, R. (1978). “Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology: a simple dynamic model”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 92, pp 1 - 16
- Grilli, V. e Milesi-Ferretti, G. (1995). “Economic effects and structural determinants of capital controls” *International Monetary Fund Staff Papers* nº 42, pp 517 – 551
- Gunaydin, I. e Tatoglu, E. (2005). “Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence form Turkey”. *The Multinational Business Review*, vol. 13 (2), pp 89 - 106
- Haddad, M. e Harrison, A. (1993). “Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco”. *Journal of Development Economics*, vol. 42, pp 51 - 74
- Hansen, H. e Rand, J. (2006). “On the casual links between FDI and growth in developing countries”. *World Economy*, vol. 29 (1), pp 21 - 41

- Hanson, G. (2001). "Should countries promote foreign direct investment?" *G-24 Discussion Paper Series*, nº 9
- Hermes, N. e Lensink, R. (2003). "Foreign direct investment, financial development and economic growth". *Journal of Development Studies*, vol. 40 (1), pp 142 - 163
- Janicki, H. e Wunnava, P. (2004). "Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates". *Applied Economics*, vol. 36, pp 505 - 509
- Javorcik, B. (2004). "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backwards linkages". *American Economic Review*, vol. 94, pp 605 – 627
- Kasibhatla, K., Stewart, D. e Khojasteh, M. (2008). "The role of FDI in high medium, low medium and low income countries during 1970 – 2005: empirical tests and evidence". *Journal of Business & Economics Studies*, vol. 14 (2), pp 60 - 72
- Khawar, M. (2005). "Foreign direct investment and economic growth: a cross country analysis". *Global Economy Journal*, vol. 5 (1), pp 1 – 11
- Kohpaiboon, A. (2003). "Foreign Trade Regimes and the FDI – growth nexus: a case study of Thailand". *Journal of Development Studies*, vol. 40 (2), pp 55 - 69
- Kottaridi, C. (2005). "The core-periphery pattern of FDI – led growth and production structure in the EU". *Applied Economics*, vol. 37, pp 99 - 113
- Lee, M. e Tcha, M. (2004). "The color of money: the effects of foreign direct investment on economic growth in transition economies". *Review of World Economies*, vol. 140 (2), pp 211 – 229
- Lensink, R. e Morrissey, O (2006). "Foreign direct investment: flows, volatility and the impact on growth". *Review of International Economics*, vol. 14 (3), pp 478 - 493
- Li, X. e Liu, X. (2005). "Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship". *World Development*, vol. 33 (3), pp 393 - 407
- Lim, E. (2001). "Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature" *International Monetary Fund Working Paper, Middle Eastern Department*
- Loungani, P. e Razin, A. (2001). "How beneficial is foreign direct investment for developing countries?" *Finance and Development*, June, International Monetary Fund

- Makki, S. e Somwaru, A. (2004). "Impact of foreign direct investment and trade on economic growth: evidence from developing countries". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 86 (3), pp 795 - 801
- Mencinger, J. (2003). "Does foreign direct investment always enhance economic growth?" *Kilkos*, vol. 56 (4), pp 491 – 508
- Mody, A. e Wang, F. (1997). "Explaining industrial growth in coastal China: economic reforms and what else?" *World Bank Economic Review*, vol. 11, pp 293 - 325
- Mohnen, P. (2001). "International R&D spillovers and economic growth" em: *Information Technology, Productivity and Economic Growth*. Ed. Matti Pohoja, Oxford University Press, Oxford
- Moran, T. (1999). "Foreign direct investment and development: a reassessment of the evidence and policy implications" na OECD, *Foreign Direct Investment, Development and Corporate Responsibility*, Paris: OECD
- Nair-Reichert, U. e Weinhold, D. (2001). "Causality tests for cross-country panels: a new look on FDI and economic growth in developing countries". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 63, pp 153 – 171
- Nunnenkamp, P. (2004). "To what extent can FDI help achieve international development goals?". *World Economy*, vol. 27 (5), pp 657 - 677
- OECD (2002). "Foreign direct investment for development: maximising benefits, minimising costs". OECD, Paris
- Oladipo, O. (2007) "Foreign direct investment and growth in México: an empirical investigation". *Proceedings of the Northeast Business & Economics Association*, pp 87 - 91
- Omran, M. e Bolbol, A. (2003). "Foreign direct investment, financial development and economic growth: evidence from Arab countries". *Review of Middle East Economics and Finance*, vol. 1 (3), pp 231 - 249
- Ozturk, I. (2007). "Foreign direct investment – growth nexus: a review of the recent literature". *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, vol. 4 (2), pp 79 - 98

- Pessoa, A. (2007). “FDI and host country productivity: a review”. *Working Paper da Faculdade de Economia da Universidade do Porto* nº 251
- Ram, R. e Zhang, K. (2002). “Foreign direct investment and economic growth: evidence from cross-country data for the 1990s”. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 51 (1), pp 205 – 215
- Rodriguez-Clare, A. (1996). “Multinationals, linkages and economic development”. *American Economic Review*, vol. 86 (4), pp 852 - 873
- Romer, P. (1993). “Idea gaps and object gaps in economic development”. *Journal of Monetary Economics*, vol. 32 (3), pp 543 – 573
- Roy, A. e Van der Berg, H. (2006). “Foreign direct investment and economic growth: a time-series approach”. *Global Economy Journal*, vol. 6 (1), pp 1 - 19
- Saggi, K. (2002). “On technology transfer from trade and foreign direct investment”. *World Bank Research Observer*, vol. 17, pp. 191 – 236
- Sahoo, D. e Mathiyazhagan, M. (2003). “Economic growth in India: does foreign direct investment inflow matter?” *Singapore Economic Review*, vol. 48 (2), pp 151 - 171
- Sen, H. (1998). “Different arguments for and against the role and impact of foreign direct investment on the development potentials of developing countries: an overview”. *Journal of Economics and Administrative Sciences*, vol. 13 (1), pp 181 – 190
- Sjöholm, F. (1999). “Technology gap, competition and spillovers from direct foreign investment: evidence from establishment data”. *Journal of Development Studies*, vol. 36 (1), pp 53 - 73
- Sohinger, J. e Harrison, G. (2004). “The implications of foreign direct investment for development in transition countries”. *Eastern European Economics*, vol. 42 (1), pp 56 - 74
- Sylwester, K. (2005). “Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries”. *International Review of Applied Economics*, vol. 19 (3), pp 289 - 300
- UNCTAD (1999). “World investment report: foreign direct investment and the challenge of development”. Nações Unidas, Nova Iorque e Genebra.
- UNCTAD (2007). “World investment report: transnational corporations, extractive industries and development”. Nações Unidas, Nova Iorque e Genebra.

- UNDP (2008). “Human Development Indices: A statistical update 2008” em <http://hdr.undp.org/en/statistics/> (acedido em 04-08-2009)
- Varamini, H. e Vu, A. (2007). “Foreign direct investment in Vietnam and its impact on economic growth”. *International Journal of Business Research*, vol. 7 (6), pp 132 – 139
- Vissak, T. e Roolaht, T. (2005). “The negative impact of foreign direct investment on the Estonian economy”. *Problems of Economic Transition*, vol. 48 (2), pp 43 – 66
- Vu, T. (2008). “Foreign direct investment and endogenous growth in Vietnam”. *Applied Economics*, vol. 40 (9), pp 1165 - 1173
- Xu, G. e Wang, R. (2007). “The effect of foreign direct investment on domestic capital formation, trade and economic growth in a transition economy: evidence from China”. *Global Economy Journal*, vol. 7 (2), pp 1 - 21
- Zhang, K. (2001a). “Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latina America”. *Contemporary Economic Policy*, vol. 19 (2), pp 175 - 185
- Zhang, K. (2001b). “How does foreign direct investment affect economic growth in China?” *Economics of Transition*, vol. 9 (3), pp 679 – 693

Anexo 1

[UNCTAD (2007)]	[UNDP (2008)]		País	Estudo
Nível de desenvolvimento	Nível de desenvolvimento	Posição no ranking		
Desenvolvido	Alto	15	E.U.A.	Ashegian, 2004; Roy e Van der Berg, 2006; Kasibhatla et al., 2008;
Desenvolvido	Alto	21	Reino Unido	Kasibhatla et al., 2008
Desenvolvido	Alto	26	Eslovénia	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	35	República Checa	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	38	Hungria	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	39	Polónia	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	41	Eslováquia	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	42	Estónia	Mencinger, 2003; Janicki e Wunnava, 2004;
Desenvolvido	Alto	43	Lituânia	Mencinger, 2003
Desenvolvido	Alto	44	Letónia	Mencinger, 2003
Em desenvolvimento	Alto	22	Hong Kong	Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Alto	25	Coreia do Sul	Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Alto	27	Brunei	Bende-Nabende et al., 2001
Em desenvolvimento	Alto	28	Singapura	Bende-Nabende et al., 2001; Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Alto	29	Kuwait	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	31	E.A.U.	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	32	Bahrein	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	34	Qatar	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	40	Chile	Chowdhury e Mavrotas, 2003
Em desenvolvimento	Alto	46	Argentina,	Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Alto	51	México	Zhang, 2001a; Oladipo, 2007; Kasibhatla et al., 2008;
Em desenvolvimento	Alto	53	Oman	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	55	Arábia Saudita	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Alto	56	Bulgária	Janicki e Wunnava, 2004
Em desenvolvimento	Alto	62	Roménia	Janicki e Wunnava, 2004
Em desenvolvimento	Alto	63	Malásia	Bende-Nabende et al., 2001; Zhang, 2001a; Chowdhury e Mavrotas, 2003; ; Baharumshah e Almasaied, 2009
Em desenvolvimento	Alto	70	Brasil	Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Médio	76	Turquia	Gunaydin e Tatoglu, 2005
Em desenvolvimento	Médio	78	Libano	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	80	Colômbia	Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Médio	81	Tailândia	Bende-Nabende et al., 2001; Zhang, 2001a; Chowdhury e Mavrotas, 2003; Kohpaiboon, 2003
Em desenvolvimento	Médio	82	Ucrânia	Janicki e Wunnava, 2004
Em desenvolvimento	Médio	90	Jordânia	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	94	China	Zhang, 2001b; Xu e Wang, 2007; Kasibhatla et al., 2008
Em desenvolvimento	Médio	95	Tunísia	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	100	Argélia	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	102	Filipinas	Bende-Nabende et al., 2001
Em desenvolvimento	Médio	105	Síria	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	109	Indonésia	Bende-Nabende et al., 2001; Zhang, 2001a
Em desenvolvimento	Médio	114	Vietname	Bende-Nabende et al., 2001; Varamini e Vu, 2007; Vu, 2008
Em desenvolvimento	Médio	116	Egipto	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	127	Marrocos	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	132	Índia	Chakraborty e Basu, 2002; Kasibhatla et al., 2008
Em desenvolvimento	Médio	133	Laos	Bende-Nabende et al., 2001
Em desenvolvimento	Médio	135	Myanmar	Bende-Nabende et al., 2001
Em desenvolvimento	Médio	136	Cambodja	Bende-Nabende et al., 2001
Em desenvolvimento	Médio	138	Iémen	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	140	Mauritânia	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Médio	146	Sudão	Omran e Bolbol, 2003
Em desenvolvimento	Baixo	154	Nigéria	Akinlo, 2004
Em desenvolvimento	N D	N D	Ilha Formosa	Bende-Nabende e Ford, 1998; Zhang, 2001a; Chang, 2006

Fontes: UNCTAD (2007) e UNDP (2008)